丁约翰的打拼

JOHN DING'S

FIGHTING

FOR HIS CAREER

[illegible]

[illegible]著

"[illegible]"

[illegible]

中国[illegible]小说

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 第1节：前 言(1)
- 第2节：前 言(2)
- 第3节：前 言(3)
- 第4节：人物表(1)
- 第5节：人物表(2)
- 第6节：引 子(1)
- 第7节：引 子(2)
- 第8节：Chapter 1　色诱(1)
- 第9节：Chapter 1　色诱(2)
- 第10节：Chapter 1　色诱(3)
- 第11节：Chapter 1　色诱(4)
- 第12节：Chapter 2　偷窥(1)
- 第13节：Chapter 2　偷窥(2)
- 第14节：Chapter 2　偷窥(3)
- 第15节：Chapter 2　偷窥(4)
- 第16节：Chapter 3　面试(1)
- 第17节：Chapter 3　面试(2)
- 第18节：Chapter 3　面试(3)
- 第19节：Chapter 3　面试(4)
- 第20节：Chapter 3　面试(5)
- 第21节：Chapter 4　外贸(1)
- 第22节：Chapter 4　外贸(2)
- 第23节：Chapter 4　外贸(3)
- 第24节：Chapter 5　出国(1)
- 第25节：Chapter 5　出国(2)
- 第26节：Chapter 5　出国(3)
- 第27节：Chapter 5　出国(4)
- 第28节：Chapter 5　出国(5)
- 第29节：Chapter 6　美国梦(1)
- 第30节：Chapter 6　美国梦(2)

- 第31节：Chapter 6　美国梦(3)
- 第32节：Chapter 7　猎头(1)
- 第33节：Chapter 7　猎头(2)
- 第34节：Chapter 7　猎头(3)
- 第35节：Chapter 8　背景调查(1)
- 第36节：Chapter 8　背景调查(2)
- 第37节：Chapter 8　背景调查(3)
- 第38节：Chapter 8　背景调查(4)
- 第39节：Chapter 8　背景调查(5)
- 第40节：Chapter 9　500 强(1)
- 第41节：Chapter 9　500 强(2)
- 第42节：Chapter 9　500 强(3)
- 第43节：Chapter 9　500 强(4)
- 第44节：Chapter 9　500 强(5)
- 第45节：Chapter 10　卖友
- 第46节：Chapter 11　并购(1)
- 第47节：Chapter 11　并购(2)
- 第48节：Chapter 12　偷拍(1)
- 第49节：Chapter 12　偷拍(2)
- 第50节：Chapter 12　偷拍(3)
- 第51节：Chapter 12　偷拍(4)
- 第52节：Chapter 12　偷拍(5)
- 第53节：Chapter 13　EMBA(1)
- 第54节：Chapter 13　EMBA(2)
- 第55节：Chapter 13　EMBA(3)
- 第56节：Chapter 13　EMBA(4)
- 第57节：Chapter 13　EMBA(5)
- 第58节：Chapter 14　站队(1)
- 第59节：Chapter 14　站队(2)

第1节：前 言(1)

前 言

丁 约 翰 的 打 拼

关于柴志强

笔者叫柴志强，这当然不是笔者的真名。

柴志强是一个古里古怪的人，长得古里古怪，脑子里的想法也古里 古怪。

柴志强有一个非常蛮横的老婆，老婆经常让他讲笑话给她听。

于是柴志强搜肠刮肚地编故事，久而久之学会了讲故事的本领。

忽然有一日，柴志强有了想写一本书的冲动。

于是就有了这本书。

关于这本书 这不是一本普通意义上的职场励志书，职场上有荣耀的一面，也 有不为人知的另外一面，笔者将其定义为中国白领必读的职场谋略 小说。

写这本书的冲动是为了告诉读者，除了光鲜的表面，其实我们所处 的职场可能会如此复杂。

笔者经历坎坷，也遇到过形形色色的职场中人。于是想写一个笔者 所知道的老板的故事，揭示办公室里的故事也许会复杂到如此。

因为碰到一个居心叵测的人，许多人就会被一下子打趴下。正应了 那句老话，"害人之心不可有，防人之心不可无！" 若刚入职场的新人或久经沙场的职场老人能从本书中看到自己的一 丝影子，笔者将很欣慰。当然，也欢迎忙忙碌碌的老板们抽空翻翻此书， 看看手下人是如何仰望他们的。

职场之微妙，很难用文字来表达。

笔者现正看着一个好朋友在慢慢掉进一个坑，想伸手拉，却无济于 事。这个朋友也劝笔者不要出头，因为很可能一起掉进去。

为了显示自己的Professional（所谓的专业精神），笔者故意游离于 事外。忽然觉得自己活得很虚伪，也很累。

关于丁约翰 笔者将身边几个朋友的经历汇总写了下来，就有了本书中的主人公 丁约翰，所以书中所讲述的事件可以说是最真实的职场生存体验。

凭着冲动，不断码字，忽然觉得自己像祥林嫂，不断唠叨一个老板 的心机可能如此复杂。关于办公室里的负面故事，笔者还有许多没有说， 但忽然想把自己知道的其他几个案例融合进去，并把丁约翰这个人塑造 成一个颇具谋略的枭雄。

人是复杂的，一个立体的、充满七情六欲的丁约翰或许对读者的启 发会更大吧！ 于是，丁约翰这个人物慢慢中性化。

诚然，在笔者的朋友的眼里，真实生活中的丁约翰是个道德败坏的 人：好撒谎，欺压新人，缺乏作为职业经理人起码的信托责任。但是在 职场多年摸爬滚打，丁约翰学会了在险恶环境下生存的本领。

第2节：前 言(2)

读者可以从他身上领悟一些职场生存之道。

写完这本书后最大的遗憾就是没有机会坐下来和"丁约翰们"开诚布公地聊聊，或许在他们自己眼里，这个故事会有完全不同的演绎。

不喜欢看前言的读者，看到这里可以绕行，开始读正文了，有兴趣 的可以继续往下看。

关于励志 现在职场励志小说很流行。书店里的励志书可谓"汗牛充栋"，良 莠不齐。这让我想起前段时间流行的成功学，成功学讲究的也是自我激 励。看到一个故事，某个业务员必须要拿下某个订单，否则将被炒鱿鱼。

在见客户前，他跑到厕所内，高喊了数声"我一定成功！我一定成功！" 然后充满自信地去见客户，没想到客户见到他第一句话就是"你们的产 品质量不好，我不会买的"。

可见仅仅自我激励是不够的，我们还要有清醒的认识，知道了前面 的陷阱在哪里，我们才能绕过去，不在职场上摔跤。

可能有些读者看完书后会认为整本书不够阳光，不够励志，但这就 是真实的职场，我认为这本书的内容有点像"职场厚黑学"。

民国初，李宗吾发表《厚黑学》，论证了历史上的大奸大雄，无一 不是脸厚、心黑，揭露了厚黑者求官、做官、办事的秘诀。

丁约翰的故事虽然有点极端，但他的经历就是一出"厚黑学"的职场版。

在本书的开头，笔者就定义这本小说是中国白领必读的职场谋略小 说，从广义的范围来说，这也是一本励志小说。我们励志，就是为了成 长，即使这种成长伴随着痛苦。

《曾国藩家书》中，曾国藩告诫他的子弟，千万勿做投机取巧的人。

他说："天道忌巧，天道忌盈，天道忌贰。"

我们为人处世，应该保持质朴、忠厚、诚实的品性。不能玩弄机巧， 为达目的而采用钻营诡诈的手段。天道酬勤！ 我们可以读些"杜拉拉"，但偶尔也可看看"丁约翰"。

曹雪芹说："世事洞明皆学问，人情练达即文章。"只有体验过，才 能在成长道路上不摔跤。

丁约翰的职场故事有点另类，但却不失真实。生活中应该有更多的 阳光和爱意。

我们体验黑暗，因为我们憧憬光明。

关于职业经理人的信托责任 所谓信托（英文是"Trust"），"信"即信任、忠实可靠，"托"即 委托和嘱托。"信"、"托"两字合起来就有"相信而托付"和"信任 而委托"之意。"信"是"托"的前提。只有在了解对方的情况下，认 为其诚实可靠，又有条件可以托付，才有信托行为产生的可能，这是信 托的一般含义。

第3节：前 言(3)

所谓职业经理人，是指在一个所有权、法人财产权和经营权分离的企业中承担法人财产的保值增值责任，全面负责企业经营管理，对法人财产拥有绝对经营权和管理权，由企业在职业经理人市场（包括社会职业经理人市场和企业内部职业经理人市场）中聘任，而其自 身以受薪、股票期权等为获得报酬的主要方式的职业化企业经营管理 专家。

因此，受托企业的命运有可能就建筑在职业经理人的信托责任上。

笔者认识的一位所谓海归的职业经理人，在一家公司任总经理三年， 卷走至少150 万薪酬（还不算他每年巨额的应酬费），他走了之后公司 才发现他虚构了许多销售，其实许多货还是在仓库里，结果大量的库存 只能当废铁卖，这样可计算的损失就几乎相当于公司一年的纯利润（还 不算他的一些不道德的行为造成的公司商誉的损失）。很快，帮他掩饰 这件事情的另一位经理人也卷铺盖走人了，他们联袂到了另外一家公司， 再任要职。新接手这家企业的总经理发现留给他的是一个几乎没有战斗 力的团队。这也就是所谓的"将熊熊一窝"的道理。

一个缺乏具有信托责任的职业化团队的公司注定是一家危机四伏的 公司。

国企和外企 现在许多人多热衷于进入外企，仿佛外企是先进生产力的代表。

其实许多外企也只是表面上的光鲜。笔者就在外企中看到过"三拍干部"。所谓"三拍干部"就是"决策时拍脑袋"、"执行时拍胸脯"、"收 不了场就拍屁股走人"。

外企将国外的那一套管理体制搬到中国后，由于国情和文化等原因， 大多数是走样的，而且走得面目全非。因为再科学的流程，也是

要靠人 来执行，靠的是那些应该具有职业精神的人。

在国际产业链分工中，最有价值的环节基本上全部掌控在欧美各国 手中；中国只负责附加值最低、浪费资源、破坏环境、需要廉价劳动力 的制造环节。国人应该开始思考了，现在这么多外企，到底给中国带来 了什么？难道是留下污染，带走利润吗？

国家提倡的以人为本，全面、协调、可持续地发展的科学发展观一 定要真正落实，那些外企才能给我们社会带来更多的积极的影响。

外企中的关系复杂有时候也不输给传说中的复杂国企。

做国企的管理者当然也有他们的职场难题，本书就不深入了，因为 本书主人公丁约翰毕竟工作在外企。

其实企业制度没有先进和落后，关键是领导者。

关于布局 小说仅仅讨论职业经理人的信托责任当然不好看，因此为了叙事的 完整，小说还涉及到商战中的几个局。其实在真正的商战中也有许多局， 可能没有这么大，至少笔者这个层面上看不到。笔者所经历的真实的几 个局，都是精心设计好的，一步一步，逼着你掉进去。许多人就这般万 劫不复了。有时候，生活就是这么可怕。

结尾处的窃听手机，上海的虬江路确实有卖。手机的GPS 定位功能是我胡诌的，但这一功能很容易实现。

本故事纯属虚构，如有雷同，实属巧合。

欢迎拍砖!

柴志强

二零零八年八月

第4节：人物表(1)

人物表

丁中华↓本书主人公丁约翰的本名

柳眉↓丁约翰的老婆

琳达↓CF公司客户经理，AB公司丁约翰助理

张晓东↓AB公司大客户经理

刘向东↓红光机械厂车间主任

王有光↓红光机械厂厂长

乔光明↓红光机械厂副厂长、厂长；总公司副总经理、总经理；集团副总裁、总裁

乔治↓美国商人，红光机械厂合作伙伴

索非亚↓美国分公司秘书

埃德蒙↓外资猎头公司资深猎头

安东尼↓CF中国区总经理

海伦↓CF中国区人事经理

西蒙↓CF亚太区销售总监

许晓华↓CF老员工，后被丁约翰以「莫须有」的罪名开除

夏东民↓CF代理商

李伟↓CF代理商

吉米↓MM公司销售经理，MM公司后和CF合并后 继续担任销售经理，向罗纳德汇报

罗纳德↓合并后的CFMM亚太区销售总监

南希↓CF代理商李伟的公关经理

罗杰↓合并后的CFMM亚太区总经理

崔健忠↓丁约翰亲信，追随丁约翰多年 罗

伯特↓AB公司全球董事长

欧阳正红↓乔光明亲信，后任德兴公司执行副总裁

安德森 ↓ AB公司亚太区总经理，后离职
凯撒 ↓ AB公司亚太区总经理，安德森的继任
莫妮卡 ↓ AB公司亚太区人力资源总监
戴亮 ↓ AB公司大客户经理，后加入德兴公司
朱元诚 ↓德兴公司创始人，总裁
维多利亚 ↓ AB公司上海办经理
周国栋 ↓ 维多利亚老公

第5节：人物表(2)

董天扬 ↓ 丁约翰EMBA同学，从事风险投资
林晓华 ↓ ZZ公司中国区总经理
丁国浩 ↓ 国浩机电的总裁
吕啸林 ↓ 丁国浩旧部，后向崔健忠汇报
陆剑桦 ↓ 周国栋员工
徐幼林 ↓ 朗元股份总裁
丁 约 翰 的 打 拼
Deconstruction of the career path of John Ding

第6节：引 子(1)

引 子

早晨六点，AB 公司的亚太区销售总监丁约翰设置的手机闹钟准时 响了起来。丁约翰睁开惺忪的睡眼，一骨碌从他租借的位于徐家汇的南 丹公寓房里的大床上爬了起来。他每天要驾车行驶七十公里，从上海赶 到位于苏州新加坡工业园区的总部上班，因此不能起得太晚。

这间房子是丁约翰特地租借来和他的"女友们"幽会的地方。他经常不回家的借口就是到外地出差去拜访客户。老婆柳眉不知道是真的不 知道还是已经对他放手，只要每个月丁约翰给她一万元家用，每年陪她 到香港"血拼"一次，柳眉就不怎么爱管他，随便他如何去折腾，对外 则宣称男人就是要散养，这样才能收住他的心。柳眉是个典型的上海女 人，非常现实。丈夫就如同天上高高飞的风筝，能放能收就可以了，儿 子就是柳眉手上收风筝的线。

丁约翰站在浴室镜子面前刮胡子，镜中出现了一个皮肤白皙、气质 成熟的中年男人。岁月不饶人，但仍可以看出他年轻时候的俊朗。上天 是公平的，时光虽然赋予了丁约翰皱纹，但他身上现在具有的这种稳重 的气度，却无意中赋予他少妇师奶杀手的魅力。

其实丁约翰的身材很高，有一米八，年轻的时候也曾自诩风流倜傥。

在校园中弹把吉他，歌声磁厚，有许多女孩子围在他身边。谁想到风流 尽被雨打风吹去，多年缺少运动、过多的应酬和夜生活，使得身材有些 略微变形。吉他早就不弹了，磁厚的嗓音更多的时候是在K房中响起， 在小姐的掌声簇拥下，丁约翰俨然一"K 歌天王"和"散金大王"。

里屋也传出了动静，丁约翰的助理琳达也起来了，她还要给丁约翰 弄早饭。丁约翰是一个对生活品质要求很高的人，即使是早餐，也

马虎 不得，牛奶、面包和煎蛋都要有，有时候还好翻花样，时间长了琳达也 习惯了。

同丁约翰一样，琳达也是上海人。琳达身具江南水乡女子的所有优 点，长得非常精致，肌肤胜雪，身材窈窕，吴语侬侬，轻轻一声"John" 就能把丁约翰的魂给勾出来。琳达每日里都将名牌武装到手指，大概恨 不得要告诉全世界她是个非同寻常的女人。"上海小女子大多如此。"丁 约翰想，于是他对琳达百般宠爱，真可谓"含在嘴里怕化了，捧在手里 怕摔了"。

琳达也要天天赶到总部上班，但与丁约翰自驾车不同的是，她要搭 乘每天往返上海和苏州两地的通勤车去公司。丁约翰倒是愿意让她搭车， 可琳达不愿意。她知道，只要让公司里的人看到，肯定会八卦的。这世 界很小，保不准七拐八绕传到丈夫的耳朵里。即使是做了丁约翰的情妇， 这个家她也还是要的，琳达是个很贪心的人。

同丁约翰不回家的理由一样，琳达和家里也说是出差，商务旅行。琳达拖着一个小旅行箱离开家，里面备着一套大格子的巴宝莉 (Burberry) 外套，第二天早晨她打开旅行箱将外套换上，这样办公室里面的人就不会注意到前一天她没有回过家。多年来，她总是注意做好每 一个细节。

在吃早饭的时候，丁约翰打开了Black Berry（黑莓）手机。黑莓手机现在是高端商务人士的一个标配。

黑莓手机的push mail 服务显示，丁约翰在关机期间一共新收到三封E-mail，最后一封是大客户经理张晓东发的。丁约翰一看发邮件的时间，是前一天晚上11 点半。"这小子倒是挺努力的。"丁约翰诡异地一笑。

今天丁约翰进公司的第一件议程就是和亚太区新任的总经理凯撒谈 要干掉大客户经理张晓东的事。张晓东已经final count down (倒计时) 了。想到马上能除掉自己的眼中钉，丁约翰露出了会心的微笑。

一边的琳达还不明就里，问道："John，啥事这么高兴？"

"没啥，我正在看邮件。"丁约翰答道，随手将手机放在桌上。

"哦，下个月我要过生日了，你准备送我啥礼物？"琳达趁机撒娇地问道。

"你自己到徐家汇去挑一个吧，开张发票，写资料费，我替你签字。" 丁约翰说。

"那我就去换个最新款的Iphone 手机，不过便宜你了，只要三千多， 那么再买个JBL 底座，约七千，如何？"琳达得寸进尺地说。

Iphone 这款手机，时尚人士趋之若鹜，琳达当然不愿意落伍，希望用最时尚的东西。而且，这些东西别人买单是最好的。

"行，随你，别忘了分开两张发票。一张资料费，一张文具。"丁约 翰嘱咐道。AB 公司财务制度比较松，只要丁约翰签字的发票都能报销。

对女人，丁约翰一直比较大方。感情就等于时间加金钱，丁约翰没 有更多的时间陪琳达，当然愿意在她身上花大把的钱。再说绝大多数的 钱丁约翰都可以通过某些形式让其他人买单。

第7节：引 子(2)

车窗外面阳光明媚，丁约翰的帕萨特从内环一个漂亮的大转弯，拐 到了武宁路上。这段路原来叫曹安路，沪宁高速通车后，改名做武宁路。

在丁约翰小的时候，他经常和伙伴到这里抓蟋蟀，因为这里的蟋蟀不比 七宝的差。

很长一段时间里，这段路再过几百米后的曹杨路就叫做曹安路。沪 宁高速通车后，武宁路就延伸到了大渡河路。上海人就喜欢玩路名的文 字游戏以达到区域档次升级的目的，就好比浦东的文登路改名为东方路 一样。

丁约翰打开CD，放的是他最喜欢的刘芳的歌。刘芳是个国内发烧界炒作的一个歌手，她的歌都是翻唱的歌，俗称"口水歌"。

现在正播放弦子原唱的《醉清风》。

月色正朦胧； 与清风把酒相送； 太多的诗颂； 醉生梦死也空。

和你醉后缠绵； 你曾记得； 乱了分寸的心动。

怎么只有这首歌； 会让你轻声合； 醉清风。

是我想得太多； 犹如飞蛾扑火那么冲动。

最后还有一盏烛火； 燃尽我。

曲终人散； 谁无过错； 我看破。

旋律优美，歌词婉约。

帕萨特轻快地行驶着，丁约翰思绪万千，仿佛回到了青葱岁月。

第8节：Chapter 1　色诱(1)

Chapter 1　色诱

丁约翰的本名其实不叫丁约翰。

他叫丁约翰是很久以后的事情了。他的本名叫丁中华，六十年代出 生在上海的潘家湾，上面有两个姐姐，由于是独子，父母对他一直非常 宠爱，这也间接地培育了丁中华日后唯我独尊的个性。

潘家湾属于上海著名的"三湾一弄"，其建筑风格是上海著名的"滚地龙"风光。

"滚地龙"是指上海解放前穷苦百姓的住宅。解放前，由于连年战火， 大量失去土地的农民涌入现在的闸北、普陀和虹口等地，由于人多地少， 又没有资金，难民们只能用毛竹和木片等搭建最简单的居住房。房子相 连，如"滚地龙"一般。由此，"滚地龙"成为贫苦百姓的住房的代名词。"滚 地龙"的房子最怕火，着火后，由于大多是木质结构，燃烧很快，而且 邻里相距很近，火势蔓延很快。要命的是成片密集的房子，救火车也开 不进来。这倒促使居民守望相助，因为这是唇亡齿寒的关系。上海有句 老话："不要和住在滚地龙里的人打架。"因为他们只要招呼一下，一下 子就会聚集几十条汉子。"三湾一弄"是上海著名的流氓窟，还有一个 著名的流氓窟就是"虹镇老街"。

每逢下雨，丁中华家里是外面下大雨，里面下小雨。后来，家里有 了点钱，重新翻造了房子。屋漏的问题彻底解决了。但住在"上只角" 的上海人一听丁中华住在"三湾一弄"都会摇摇头，城府不深的人还会 说："你原来是那种地方出来的人哦！"对此丁中华一直耿耿于怀。

丁中华自尊心极强，他发誓要出人头地，住好房子，过上等人的生 活。虽然当时他也不十分理解上等人的生活是咋回事，但他知道肯定不 是这种每天到给水站打水，早晨倒马桶的生活。

高中毕业，丁中华没有考上大学。读了两年机电学校后，经学校分 配进入了国营红光机械厂。红光机械厂是家数千人的国营大厂，属

于机 电一局，在当时也算不错的企业。厂子离丁中华家也近，骑车只要半个 多小时。

丁中华被分在钣金车间。当时丁中华所在的钣金车间的车间主任叫 刘向东。在一百来人的车间里，丁中华在刘向东眼里只是泛泛之辈。车 间主任每天要处理的事情很多，生产都忙不过来，哪有时间去关心这个 新来的叫丁中华的青年工人的职业发展之路。

丁中华在默默地等待着机会，因为他是一个有梦有理想的人。同时 进厂的年轻人下班后，大多聚在一起打牌，丁中华除了努力工作，还有 意无意地找些老员工聊天，这样，他间接地取得了许多信息。

机会总是垂青有准备的人。很快，丁中华的机会就来了。

单位福利分房，刘向东在曹阳新村分到了一套房子。恰逢厂里生产 忙，刘向东忙得连周日也要扑在厂里，正暗自发愁新房子装修的事情。

那时候，装修虽然不像现在这么考究，但至少也要简单弄一下，比如刷 刷墙，贴个瓷砖啥的。

刘向东吃饭的时候和几个哥们说了心中的烦恼，说每天下班还要弄 房子，这一个人得弄到啥时候啊！下班后，这个刘向东的哥们又将刘向 东的苦恼和丁中华说了。

丁中华一听说这件事，立刻知道机会来了。马上叫上两个朋友，就 向刘向东的新居杀了过去。一到刘向东的新居，二话不说，掳起袖子就 干了起来。完事之后，刘向东要留他们吃饭，丁中华坚决推辞，他自己 掏钱请帮忙的朋友吃的饭。

这几天活干下来，丁中华也和刘家混熟了。刘家搬家的时候，丁中 华更是身先士卒，出了大力气。刘向东也喜欢上这个叫丁中华、个子高 高、为人热情的小伙子了。

第9节：Chapter 1　色诱(2)

三个月后，钳工组组长退休接班的事被提上议程，身为车间主任的 刘向东大力推荐丁中华。就这样，丁中华从钳工做起，凭着在"滚地龙" 拼打、左右逢源的经验，进公司三年不到就混上了钳工组组长的岗位， 是整个公司最年轻的班组长。

一晃丁中华也做了两年的班组长，在这期间，他主动提交了入党申 请报告。因为他知道，在这个国营单位，党票就是通行证。你若不是党 员，提干是没门的。你不是干部，永远属于工人编制。虽然工人阶级当 时还比较吃香，但丁中华凭着自己敏锐的嗅觉知道，工人阶级是永远不 会和上等人划等号的。

丁中华入党的事情，厂内部倒是顺顺当当，没想到外调却出了情况。

机电学校的教导主任是个实在人，她对丁中华印象很差，说丁中华喜欢 吹牛、撒谎，个人生活作风也有问题。

所谓个人生活作风问题，就是丁中华在机电学校的时候，谈过一个 女朋友。激情过后把女朋友的肚子给搞大了，对方家长找到学校来，要 学校给个说法，"好好的女儿交给你们学校，你们学校要对她负责。"教 导主任硬是将"我管得住你女儿，管不住她的裤腰带"这句话咽了下去， 答应一定会严肃处理这件事情。

这两情相悦的事情在现在倒是没啥，可未婚先孕在当时可是大事。

最后学校给了丁中华一个处分，临毕业的时候才给撤销了。但身为女性 的教导主任对此事一直耿耿于怀，她坚持自己的观点，丁中华是一个人 品有问题、道德败坏的人。这些评价，丁中华的档案里是没有的，可既 然组织在考虑让丁中华入党，教导主任本着对党负责的态度，将这些丁 中华历史上见不得光的事情讲了出来。

参加外调的人大吃一惊，本来他们以为这次外调只不过是走个形式， 没想到挖出了一颗炸弹。回去后，他们当然不敢将这些事情隐瞒，原原 本本地向党委书记汇报，党委讨论后的意见是，虽然目前丁中华在红光 机械厂的表现很好，但入党的事情先缓一下，还要对丁中华考察一下。

这一考察，又是两年。

这两年中，丁约翰依然只是一个班组长。虽然车间主任刘向东对丁 中华很信任，但出于种种原因，丁中华的仕途之路暂时被搁浅了。

这时候，丁中华成长为一个壮小伙子，已到了谈婚论嫁的年纪了。

1986 年，丁中华和柳眉结了婚。柳眉也是潘家湾出来的，比丁中华小三岁，与他算是青梅竹马。柳眉技校毕业后也进入了红光机械厂， 当时流行夫妻是同一家单位的。柳眉长得端正，丁中华身材高大，双方 家庭也都是苏北人，这门亲事也算门当户对。其实柳眉也算颇有几分姿 色，追求者不少，她还和厂里的一个技术员谈过一段时间恋爱，后来不 知什么原因分手了。柳眉最终选择丁中华，可能更多的考虑是双方都是 同一地域人的关系。结婚毕竟是两个家庭的联姻。

第10节：Chapter 1　色诱(3)

当时结婚也简单，不像现在这般铺张，就双方亲戚聚在一起吃了一 顿，还是自己烧的，然后朋友间再请一顿。新婚之夜，丁中华发现柳眉 不是处女，但他也没吱声，毕竟他追柳眉追了很久才追上，再说他过去 的风流史，柳眉也知道些。

从一些渠道，丁中华也慢慢知道了一些入党之路不顺的原因。丁中 华寻思道：照这样子，啥时候能提干，过上上等人的生活啊？思来想去， 既然当官不成，那么就多读点书，从技术上求发展，早点变成干部编制 也好。

于是丁中华翻出搁置了很久的书本，想考电视大学。没想到每天回 家之后，丁中华捧起书本就要打瞌睡；男男女女倒是精神十足。结果连 考了两年，愣是都考砸了。儿子倒是生下来了。有了儿子，丁中华更加 感觉到了肩上的重担。

第二次落榜之后，丁中华在家里发了两天呆。

丁中华觉得前途一片渺茫，党么入不了，考大学么又考不上。今后 的路到底如何走?

想了两天，丁中华想通了，"在家靠父母，出门靠朋友"，还是要找人 想想办法。光靠一个刘向东是不够的，他还需要一个法力更高的贵人相助。

那么这个贵人在哪里呢？他的那些亲戚的情况都和他家脚碰脚，柳 眉的家庭条件和他家相仿，也出不来一个能助他的贵人。

局级领导他想攀都攀不上，那就只有从厂级领导身上打主意了。

在过滤了整个管理层人员之后，红光机械厂的厂长王有光进入了丁 中华的视野。王有光独身已经有好多年了，一直一个人带着孩子过。王 有光早年从戎，在工厂里平日也挺严肃的。说实话，丁中华自己一个人 去也不大敢，于是他就拖着老婆一起去，反正一个厂的彼此都认识。

吃完晚饭，丁中华和老婆带着水果来到了王有光家里。丁中华夫妇 来的时候，王有光正忙着辅导儿子做作业。丁中华见不是说话的场合， 找了个理由就和柳眉退了出来。临出门的时候，环顾王有光零乱的家， 丁中华若有所思。丁中华还注意到王有光有意无意地瞥了柳眉两眼，这 天柳眉穿着连衫裙，两条白花花的膀子都露在外面。回来后，丁中华劝 了老婆柳眉几天，让她单独去做王有光的思想工作，让王有光拉他一把。

柳眉开始没同意，说"孤男寡女的，不方便"。结婚之后，柳眉安分很多， 丁中华也心疼老婆，就不提了。但从此每天回家后都唉声叹气的，晚上 男男女女也没有了兴趣。柳眉看在眼里，急在心里。老公的心事，她是 一清二楚的。最后，柳眉拍拍胸脯说："这个王有光也不是老虎，难道 还会吃了我？看老娘把他拿下！"毕竟老公好了，她也跟着好。夫妻本 来就是绑在一起的蚂蚱。从此下班后柳眉找种种理由跑到王有光家里， 还刻意打扮了一番，单独和他去谈心。

第11节：Chapter 1　色诱(4)

第一次见柳眉一个人来，王有光还很吃惊。柳眉来了之后就帮王有 光收拾零乱的屋子，王有光拉也拉不住。

见凌乱的屋子被收拾得井井有条，王有光感叹道："这屋子缺女主人的时间太长了。"

第一次柳眉除了干活啥也没说就走了。

第二次来，王有光的儿子正好去爷爷家了，只有王有光一个人在家。

王有光也盼着有个人来，一个人在家很寂寞。和上次一样，柳眉进门就 收拾屋子，还边做边和王有光说笑，"王厂长，要不要给你介绍一个我 的小姐妹？"王有光满脸通红，没有接她的话。

收拾完屋子，柳眉忽然拉住王有光的手说："厂长，你要作主啊！" 王有光一楞，说："柳眉，啥事？"柳眉两眼直勾勾地盯着他，有点幽 怨地说："我家男人整天在家唉声叹气的，说工作上没有奔头。他整天 失眠，还影响了我们夫妻的生活。"

被一双女性的手温柔地缠住，王有光的心怦怦直跳。王有光想甩开 柳眉的手，但这种既熟悉又陌生的体温是王有光期盼已久的。

王有光觉得体内有股热气在往上涌，他的底线最终失守了。

双方"交底"之后，最后王有光同意，将厂里委托第二工业大学脱产培养的大学生名额给丁中华。末了，王有光还暗示，说这事光他一个 人还做不了主，若党委书记反对还是要黄。王有光还指点道："党委书 记就好喝两口。"

于是丁中华提了几瓶好酒到党委书记家谈了几次心，有两次柳眉也 陪着去了，一来二去，和党委书记也处熟了。

结果，那年丁中华被评为厂劳动模范、优秀班组长。经红光机械厂 厂领导研究一致同意，要好好培养厂劳动模范。

柳眉在王有光那里是如何"公关"的，丁中华心里明白。但如同当初没有点破柳眉不是处女一般，丁中华和柳眉从此也对柳眉和王有光的 关系达成了某种默契，这是他们夫妻话题的禁区。多年后，丁中华虽然 风流机会很多，但对原配妻子柳眉始终是不离不弃的。毕竟，没有柳眉 的努力，他也迈不开职场上的第一步。对柳眉，丁中华始终有种愧疚感。

丁中华于是顺利脱产到第二工业大学去读大学，专业是机械英语。

因为他是当年厂劳动模范中唯一一个中专生，学历算高的。

若干年后，丁中华自己总结道：英语是我的核心竞争力。核心竞争 力的培育需要资源的整合。

丁中华没有想到，资源是有限的。他通过这些手段，得到了发展的 资源。这对更多勤勤恳恳工作的人来说是不公平的。

会哭的孩子永远有奶吃，或许旁边哪个羞涩的孩子就这样悄悄地饿 死了。

竞争就是全方位的竞争。

丁中华是一个不按牌理出牌的人。

按照牌理出牌的老实人，哪里是丁中华的对手?

社会在不断发展，许多词汇的含义得到了重新定义。在现在，"老实人"在某些时候成为了一个贬义词。

第12节：Chapter 2　偷窥(1)

Chapter 2　偷窥

蓝天碧云，丁中华懒洋洋地躺在第二工业大学的草地上，看着面前 跑来跑去的女生大腿。第二工业大学位于上海繁华的市中心，离南京路 很近。丁中华的脱产读书使他能暂时脱离满是油污的工作岗位，在读完 书之前，丁中华需要好好谋划一下自己的未来。

两年的学习生活很快就要过去了。这次的学生生涯，丁中华学乖了， 和各级老师的关系都处得很好。偶尔和女孩子一些风花雪月，丁中华也 能做到"点到为止"，没有啥风波。虽然丁中华的英语基础不算好，但 他深知英语对他的前途的重要性，来不得半点虚假。经过努力，考试也 都能过关。两年后，丁中华顺利地拿了张机械英语大专文凭。

在学习的同时，王有光厂长和党委书记那里，丁中华继续感情投资， 他的格言是："联系和沟通是必要的，不能现上轿现扎耳朵眼。"当然， 在笼络厂领导感情方面，柳眉也出了不少力。

厂长和党委书记一合计，认为培养的大学生一定要人尽其才。

毕业后，丁中华回到厂里，被提拔为厂办公室副主任兼英语翻译。

厂办公室副主任属于干部编制，至此，丁中华终于在职场上有了一个很 好的起步。办公室主任姓潘，是红光厂的老人，虽然学历不高，但办事 小心、认真，也深得领导欢心。

丁中华自我总结道：投资教育的回报是最高的。自此丁中华加大教 育的投资力度并且取得极大的回报，这是后话了。

既然属于干部了，待遇当然要提高，丁中华明确向厂里提出要改善 住房的要求。

没想到事情就卡在潘主任那里，他说厂里困难职工多，咱就不凑热 闹了。丁中华回家后和柳眉说，柳眉不答应，嚷嚷道："凭啥咱放

弃分房？ 我自己去和王有光说。"没想到王有光居然跳过潘主任，直接将丁中华 的名字加到了申请名单。名单公布出来后，潘主任知道这是丁中华活动 的结果，狠狠地瞪了他一眼。丁中华知道，这个梁子算是结下了。

第13节：Chapter 2　偷窥(2)

厂里研究了一下，丁中华结婚后一直住在潘家湾的老房子里。这间 房是丁家为儿子结婚临时搭建出来的，按照国家政策，临时房迟早要被 强制拆除，因此，丁中华是无房户，属于需要照顾的特困户。无房的特 困户完全符合厂里福利分房的政策，于是丁中华拿到了曹阳新村的一居 室新房。说是新房，也是别人搬家后空出来的，但是新式公房比潘家湾 "滚地龙"的房子要强多了。柳眉笑开了怀，一个劲儿地夸丁中华能干， 让她在小姐妹中长脸了。

在工作上，丁中华作为办公室副主任，其实就是厂级领导的秘书。

工作职责就是接待各级领导，并处理各类领导交办的事情。其他人当 时不愿意干的事情，如给领导写发言稿子，企业报道宣传的稿子，丁 中华都抢着干，当时红光机械厂几乎所有官方的文字都出于丁中华之 手，一来二去，丁中华的文笔被锻炼得非常好，这用外企的行话说就是 Paper Work 相当好。这以后也成为了丁中华的核心竞争力之一。由于 厂里喧闹没有条件写稿子，当时许多稿子丁中华都是回家挑灯写的。大 夏天里，丁中华赤着膊，点着两盘蚊香，伏案疾书；汗流如注，将稿子 都浸透了。

丁中华事后总结道：吃得苦中苦，才能成为人上人。潘主任用工作 折磨他，不啻是给了他一个锻炼的机会。

在丁中华离开红光机械厂的很多年后，他首创的许多文字还散落在 红光机械厂各式文档中，被反复引用。比如他说厂长、党委书记像爱护 自己的眼睛一样关心、爱护员工；说厂长抓现场质量问题是"咬住青山 不放松"，不查出原因、解决问题，厂长就绝不回家；厂长视质量为企 业的生命，说一家没有质量的工厂是一家没有希望的工厂。这个境界比 海尔后来提的"日清日高"①还要高。日本有个管理学家叫

远藤，写了 部书叫《现场力》，估计也借鉴了丁中华管理思想体系的许多东西。

既然丁中华将领导们管理思想的核心都提炼了出来，领导们当然非 常高兴。于是，丁中华入党之事再次被提上议程。

因为办公室副主任这个职位也要兼些党务工作，因此由党员担任更 为合适。经过多年观察，红光机械厂的党委认为丁中华当年的事情属于 年轻人都会犯的错误，况且丁已经结婚多年了，家庭和睦，没有迹象表 明丁中华还会犯类似错误。

没想到，在党委正式讨论其入党事情之前，丁中华自己搞砸了这件事。

第14节：Chapter 2　偷窥(3)

这事又要说到丁中华位于曹阳新村的新居了。说是新公房，煤、卫 都不是独用的，若干年之后政府出钱才改建成每家独用的。

①海尔的日清日高OEC 管法：每天的工作要每天完成，每一天要比前一天提高 1%。--编者注 丁中华家隔壁本来住着一对老夫妻和他们的独子。后来儿子要结婚， 老夫妻就搬了出去，将房子给儿子做了婚房。

结婚接新娘放鞭炮的时候，丁中华和老婆柳眉都跑出去看热闹。看 到新娘子，丁中华就赞道："到底是上海女孩子，皮肤真水灵。"

柳眉一听就不乐意了，"你啥意思，我们潘家湾的女孩子就不是上海女孩子？我当初也是水灵灵的一个大姑娘，现在给你糟践成一个黄脸婆。"

丁中华马上打岔道："谁是黄脸婆啦！你今年二十，明年十八。"

柳眉扑哧一笑，也没将丁中华的话放到心里去。

丁中华倒是从此自己存了个心眼。

原来他家和隔壁共用一个气窗。一般住这个房型的人都利用这里做 了临时浴室，反正气窗是毛玻璃。隔壁新婚小夫妻家也是如此。丁中华 又发现了自己的一个缺点，就是他是一个经不起诱惑的人。

小媳妇洗了几次澡就感觉不对，每次洗澡总觉得有双眼睛在盯着自 己光溜溜的身体看。她和老公说过几次，老公说不会，隔壁是红光机械 厂的干部。人家都是干部了，是个体面人，觉悟肯定高。不会干偷窥这 种下作的事情。再说气窗都是毛玻璃，就是贴在上面，也看不出对面的 一个所以然。

老公说得有道理，小媳妇不能反驳点啥，但始终解不开心里的结， 只能自己暗自留意。

一日，小媳妇正在洗澡。猛一回头，竟然看到气窗悄然开启了，气 窗后面有一对炯炯的眼睛在看着自己裸露的身体。

"眼睛"在发现被察觉之后迅速消失，气窗也悄然关闭。小媳妇大叫尖声。丈夫知道原委后，气得一脚踢开丁中华家的大门，揪住丁中华 就是一顿暴打。丁中华解释说是无意间打开了气窗。小丈夫不理睬，继 续狠命地揍。丁中华自知理亏，不敢还手。柳眉又是气恼又是心疼，只 得在一旁哭。

事后，这个自觉吃亏的丈夫还不罢休，跑到红光机械厂去告状。

丁中华是办公室副主任，门卫听说有人要见厂长，直接就把电话打 到了他的办公室。

一听来访者的名字，丁中华吓得差点晕了。稳了稳之后，丁中华让 门卫先将来访者拦在门卫室，自己直接找厂长王有光汇报，说自己无意 中打开了气窗，结果看到邻居媳妇洗澡，邻里有了矛盾，现在对方闹到 厂里来了。

第15节：Chapter 2　偷窥(4)

王有光正在为生产上的一件事情发火，丁中华的事情更是火上浇油。

他劈头盖脸地将丁中华骂了一顿。丁中华在旁边静静地听着，站也不是， 坐也不是。

王有光火发完之后，想到对方现在就在门口，若不见的话，肯定要 在外面闹事的。于是答应见一下小丈夫。

小丈夫在门口待了半个多小时，气就更大了。见了王有光的面，就 数落厂长，说你们红光机械厂就这么出流氓啊！弄了个流氓祸害居民， 现在搞得整个街坊的小姑娘晚上都不敢出门了。

王有光当然不希望事态扩大化，一直对这个小丈夫非常客气，并做 了许多要严肃处理丁中华的承诺，打消了小丈夫的怒火。小丈夫还补充 道：他自己家的气窗上都是积灰，而丁中华家的气窗玻璃非常干净，显 然丁的偷窥是"老吃老做"的长期行为。

送走了小丈夫，厂长和党委书记一合计，这个丁中华是他们一手提 拔起来的，若将事情公开化等于是打他们自己的耳光。所以这件事只能 压住，大事化小，小事化了。

过了几天，党委书记亲自跑到小媳妇家里去，带了许多礼物，骗他 们说已经对丁中华进行处理了，希望这个丈夫不要再到红光机械厂去闹 了，那样他们就没法开展工作了。

小丈夫的目的达到了，气也慢慢消了。

柳眉也是一个要面子的人，丁中华在家里跪了几天搓板之后，也不 闹了。毕竟她不想离婚独自带着孩子过，被别人笑话。

这样一来，丁中华入党的事又黄了。

过了一段时间，丁家也置换了房屋，悄悄地搬离了。

"做什么事都要考虑下后果。"丁中华事后总结道，"一切都要可控。"

丁中华还有一个教训，就是要将领导和自己绑在一条船上。那样， 即便真的哪天犯了事，领导也会投鼠忌器。

事后，丁中华夫妻俩在厂长和党委书记那里做了大量的善后工作。

在领导面前一把鼻涕一把眼泪的，柳眉也在领导面前作势数落丁中华， 丁中华就像一个犯了错误的小孩，头也不敢抬。既然丁中华的老婆都没 有出来闹，还陪着一起来说情，这件事显然是属于人民内部矛盾，领导 们都这样想。就这样，丁中华总算将其办公室副主任的位置保住了。

潘主任很失望。虽然他不遗余力地传播消息，但只要后院没起火， 前方就稳固。

第16节：Chapter 3　面试(1)

Chapter 3　面试

随着改革开放的深入，中国经济形势发生了很大的变化。国家开始 鼓励外向型经济，说白了就是出口赚外国人的钱。

在这几年中，丁中华非常低调，他给自己一个劝诫：低调做人，高 调做事。慢慢地他又重新获得了厂长和党委书记的信任。潘主任这时候 已经退休，虽然丁中华没有荣升为正主任，但实际上行使了正主任的 权力。

国家的政策又有了调整，就是进出口权限下放。过去红光机械厂所 有的进出口都要通过进出口公司做代理，现在红光机械厂有了自己的进 出口权。自营进出口的好处是减少了进出口代理公司这个环节，企业的 效益将增加，因为这个环节的费用其实是很高的。

作为红光机械厂唯一一个英语翻译和党委书记、厂长面前的红人， 丁中华当然是这个新成立的部门的领导的最佳人选。厂长对丁中华充 分信任，放手让他自己组建一个团队。"组建团队"这是现在的名词， 当时不是这么说的，那时候的国企是没有人力资源管理这个概念的，那 时候的人事部门就是劳资科。所谓劳资科就是管管发工资的事情，其他 一概不管。"人力资源管理"、"绩效考核"这些名词是很多年以后才流 行的术语。既然名词都没听说，劳资科何来人力资源管理和绩效管理的 职能?

所以，在组建这个外贸团队的时候，劳资科无法给丁中华提供任何 帮助。多一事，不如少一事，劳资科长是这样想的。当时国企的人大多 是这种工作态度。

面临这种情况，丁中华就决定招聘了，因为厂长给了他人事权这把 尚方宝剑。

招聘可以是内部招聘，也可以是外部招聘。

所谓内部招聘，就是从厂里招人。外部招聘就是从社会上招人。

经过考虑，丁中华定下了以下几个招聘原则： 1. 比自己水平高的人不要。

因为，既然水平比他丁中华都高，那他丁中华一刻也不敢懈怠，否 则将来迟早有一天，他丁中华就要被这个人替代掉。自己何必在身边放 一只老虎?

2. 美女不要。

偷窥的事情，虽然给厂长压住了，但厂里还是有些风言风语。丁中 华知道自己是一个用下半身思考的人，美女在旁，很难把持住。既然如 此，何必在自己身边放一颗定时炸弹呢?

3. 有强烈事业心的人不要。

这点其实和第一点差不多，因为丁中华知道自己是半瓶子醋，骨子 里还是好逸恶劳的，长久下来怕压不住手下。

第17节：Chapter 3　面试(2)

4. 平衡利益方之间的关系。

红光机械厂也算一个大厂。每个大厂里面其实都有许多派系。厂长 和党委书记其实一直面和心不合。新来的副厂长乔光明据说在局里有许 多关系，是个实权人物。其实乔光明比丁中华大不了几岁，但他是学生 党员，一进公司就得到领导的培养，因此年纪轻轻就做到了副厂长。

经过多年的经营，丁中华已经很好地平衡了厂长和党委书记之间的 关系，做到了两面不得罪，两面讨好。这次的招人或许能贴近下新调来 的负责销售的乔副厂长，丁中华想。

这些原则，丁中华坚持了多年，除了第二条。因为多年后他自己已 经可以在公司里为所欲为了，不用再装了，乐得身边美女如云，自己也 可以上下其手。

应聘的过程就是一个自我销售的过程。应聘者只有挖掘出招聘者的 需求，有的放矢地自我展示，才能成功应聘。

定下了招聘原则后，招人就很好招了。

丁中华很快就从原来负责代理他们出口的进出口公司招了两个退休 的"老法师"，这样一下子符合了他的第一条和第三条原则。都是退休 的人，不会对他有任何威胁。此外，他们也不会将他们的经验藏着、掖 着，丁中华肯定能学到许多东西。

既然招了两个老人，部门里必然要平衡，需要招一些新鲜血液。

丁中华就向负责销售的乔副厂长汇报一下工作，因为毕竟他将来要 做外贸，乔副厂长是他的直接领导，多领会一点领导的意思总不会错。

基本上，乔副厂长对丁中华选的两个"老法师"是比较满意的：第一，退休的人比较容易满足，用人的成本也比较低；第二，他们本来

就 代理红光机械厂的产品，对渠道和产品都比较熟悉，可以很快就上手。

对于新鲜血液，乔副厂长指示如下： 1. 他手下的小马就先暂时到出口科实习，小马内销业务熟悉，对 产品也了解，外销业务上手也会很快； 2. 招一个应届大学生，女的不要，因为麻烦。

当时的某些企业，在用人方面确实存在严重的性别歧视。其实现在 也是如此，只不过手段上更为隐蔽了。

丁中华心里清楚小马是乔副厂长安插到自己身旁的眼线，但也不好 推辞。

过了几天，乔副厂长就给了丁中华一份简历。丁中华一看，是个男 的，学化工的，和他需要的机械和外贸背景完全不相关，但他知道如果 拒绝这个人，马上就会得罪乔副厂长。于是立马答应了下来。

第18节：Chapter 3　面试(3)

其实在传出要组建出口科后，丁家就开始热闹了。

劳资科早就放话说，这次选人是厂长直接让丁中华定的，他们不干 预，率先脱离了这个是非漩涡。

红光机械厂毕竟算个大厂，效益在系统里还算可以。于是到丁家求 情的人就有许多了。对于许多和丁中华本来不熟的人，很好打发，最难 处理的是丁中华原来的车间主任刘向东。刘向东有一个侄子那一年大学 毕业，大学读机械系，英语也过了四级，专业也对口，刘向东希望他到 丁中华的出口部来工作。为此，刘向东夫妻俩还特地买了礼物跑了次丁 中华家。

虽然刘向东过去帮过丁中华，但丁中华是个朝前看的主。他现在向 管销售的副厂长汇报，刘向东向管生产的副厂长汇报，级别和刘向东是 一样的。管销售的乔副厂长是总公司的红人，因此丁中华有理由不将刘 向东放在眼里。

当然大家这么熟，两家之间平日里也经常走动，一下子丁中华也拉 不下这个脸，但丁中华也不能将顶头上司乔副厂长给得罪了。正在他左 右为难之际，老婆柳眉给他出了个主意，就是公开招聘。

于是丁中华找到乔副厂长，如此这般汇报了一下。公开招聘的事情 就定了下来，招聘小组由三个人组成，乔副厂长挂帅，再加上人事科吕 科长和丁中华。

招聘启示放在晚报一个犄角旮旯的地方，目的是"悄悄地进村，打枪的不要"。

没想到，晚报上的招聘广告一登，应聘信就像雪片一样飞来。那个 年头，工作也不好找。

过去门房给丁中华送信只要叫个人捎过来就可以了，现在门房要借 一个推车将一麻袋的信送过来。

那时候的应聘信，不比现在的包装，没有照片也没有视频，丁中华 只是做姿态地拆了几封看了看。

可怜的大学生，他们不知道有时候他们的应聘信99% 是直接扔到垃圾桶里的，能够参加面试的名单在招聘广告刊登之前基本就定好了。

最后，刘向东的侄子，乔副厂长推荐的大学生小赵和另外几个人参 加了面试。

面试组织得倒是煞有其事。会议室外都贴有引导面试者的标示。乔 副厂长、丁中华和劳资科长在长会议桌后一字排开地坐着，每个人面前 都摆着一张写着姓名的牌子。

乔副厂长亲自面试了刘向东的侄子。

小伙子倒是相貌堂堂，一看就是非常精干的人，而且初出茅庐，充 满了自信。

第19节：Chapter 3　面试(4)

乔副厂长也看出了小伙子有点狂，为了打击他一下，乔副厂长先让 刘向东的侄子用英文介绍下自己。

小伙子一下子就傻了，他是学机械的，英语写写、看看没问题，开 口说就有问题了。绝大多数大学生都和他一样，学的是哑巴英语。

没办法，小伙子只能结结巴巴地说了一段。面试三人组中只有丁中 华懂英语，但其实丁中华学的也是哑巴英语，他也不敢开口用英语面试。

小伙子说完之后，紧张地看着面试官。三个面试官都面无表情。

乔副厂长的目的就是让小伙子出丑，打压他一下。

吕科长对这次面试的内幕多少知道一点，因此抱定置身事外的态度。

在新任的直接领导乔副厂长面前，丁中华还是有点紧张，因此也不 愿意出头。

乔副厂长继续问道："如果让你做出口销售，你如何做？"

小伙子更加紧张了，他没有任何工作经验。望着面试官期盼的眼神， 小伙子只得鼓起勇气说了一段，事后他也不知道自己说了些啥。

讲完之后，乔副厂长笑了笑，说："可以了，面试结束了，你出去吧！ 我们会通知你结果的。"

小伙子像一个斗败的公鸡出了会议室，叔叔给他辅导的公司历史和 产品知识一点都没有涉及。

小赵是丁中华面试的。

面试的过程很简单。丁中华让他先做了个自我介绍，再问了下大学 学习的情况。小伙子准备得很充分，侃侃而谈。从资料上看，小赵总体 情况还不错，虽然专业不对口，但是大学是学生会干部，获奖证书也有 好几个。

乔副厂长和吕科长也没多问啥。

其他几个大学生的面试过程也都很简单，基本上都是十几分钟一个。

面试结束后，丁中华抢先总结道："我们这次招人，专业固然重要， 但又红又专更加重要。因为我们做的是外贸生意，若是抵制不住资本主 义的糖衣炮弹，违反了外事纪律，党和国家就要遭受损失。"

说完这段话，丁中华猛然想起自己的入党问题拖到现在还没有解决， 也不属于"又红又专"的人，不禁出了身冷汗。

"小丁说得有道理，"乔副厂长补充道，"我们是家国营大厂，选人一定要根红，这才能苗正。现在改革开发，资本主义的污秽也在不断侵 蚀我们，这次我们一定要选择一个有觉悟的年轻人担任这个岗位。"

第20节：Chapter 3　面试(5)

"我们人事一定要把好选人这道关，不能因为人的问题造成出口环节出岔子，掉链子。"人事吕科长急忙附和道。

于是招聘结果很快就定了。大学生小赵被录取了。他是应聘者中唯 一一个学生干部。

乔副厂长很满意。

事后，丁中华给刘向东解释道，这个结果是招聘小组决定的，乔副 厂长认为他侄子做事没有思路，英语也不行，他丁中华帮着说了许多话， 但他一个人起不了啥作用。

刘向东虽然不高兴，但也说不出啥。他知道在招聘小组中，丁中华 的地位最低，是最没有话语权的。

刘向东不知道的是，他送给丁中华的烟酒此时已经都在乔副厂长家 里了。

"一定要发挥组织的强大力量，这样个人就可以躲在后面了。"丁中 华事后总结道。

丁中华还有一点体会，就是可以通过改变游戏的规则来达到自己的 目的，从而做到"貌似的公正"。

孟子在几千年前就说了，"有劳心者，有劳力者；劳心者治人，劳力者治于人。"此语出自《孟子·滕文公上》，原文是:"或劳心，或劳力。

劳心者治人，劳力者治于人。治于人者食人， 治人者食于人，天下之通 义也。"

长期以来，孟子的观点一直受到批判，但在某些程度上讲，孟子也 说出了实话，社会总是呈金字塔结构。

那些金字塔上的人，就是现在所谓的"精英"。

"精英"可以通过修订游戏的规则来达到自己的目的。

第21节：Chapter 4　外贸(1)

Chapter 4　外贸

由于进出口公司的两个老法师的加入，红光机械厂的外贸业务很快 就运转了起来。半年下来，颇有声色。丁中华的入党问题也终于解决了。

工厂领导班子对丁中华的工作能力和工作态度都有口皆碑。群众评议的 人选也是精心挑选的，大家对领导的意思都心领神会，只是提些不痛不 痒的意见。丁中华心中的一块石头也终于落地了。

外贸科的管理，丁中华也是游刃有余。由于把握了招聘原则，部门 的人员结构非常合理，丁中华只要做好平衡工作就可以了。

多年后，丁中华总结国企和外企管理的区别道："在国企，你打领导一记耳光也不会被开除；在外企，你瞪领导一眼，都有可能被开除。"

在国企，即使是领导，手中的人事权也是有限的。既然如此，丁中 华乐得做好人。两个"老法师"是做业务的，要处理好关系；小马、小 赵是乔副厂长的人，更碰不得。"平衡，一定要平衡好关系"，丁中华一 直告诫自己。

在这期间，丁中华领会了"捣糨糊"的窍门。

"捣糨糊"的极致，就是"上面无泡沫，下面不黏底，中间不结块"。

当时，丁中华大概已经到了"捣糨糊"六七段的水平。部门内部有啥矛 盾了，丁中华"和稀泥"的水平一流；有时候他想向乔副厂长传达某个 意思，但又不敢直言，他就故意说给小马听。他知道小马是乔副厂长放 在他部门的"窃听器"。"捣糨糊"包含了深沉的海派文化的意味，甚至 可以说是中庸之道的光辉延续。

丁中华的"捣糨糊"之术，在讲究平衡的国企是大有前途的。在推崇职业经理人具有信托责任的外企，由于约束机制的缺失，丁中华

的"捣 糨糊"之术，只是停留在对付上级领导的运用层次。对其下级，丁中华 已经没有必要抑制自己的情绪，可以无所顾忌地"真情流露"。这是后话。

负责公司美国业务的代理商乔治就要访问中国并拜访红光机械厂了，洽谈将代理业务扩展到整个美洲大陆的事宜。

丁中华负责这次的整个商务洽谈。半年下来，外贸的流程他基本都 熟悉了，业务的一些术语他也知悉了大概，再加上其生性会忽悠，也就 是说会"捣糨糊"，做成50% 的事情他可以说成实现了100%。

"领导总是喜欢听好话的。"丁中华总结道。

多年后在外企，他还有句对付领导的口头禅，"I have a good news"(我有个好消息)，这是后话，按下不表。

秉着高调做事的原则，此时丁中华在总公司都是个人物了，很多人 都知道红光机械厂有一个丁中华，给公司带来了大笔外销订单。连总公 司完成年度创汇指标的重任，红光机械厂也挑了大半。

当然不和谐的声音也是有一点的。车间抱怨丁中华为了订单，答应 外方不合理的交货条件和质量条款，造成车间制造能力有问题，经常加 班和返工。这时原厂长王有光已经退休了，乔副厂长那个"副"字也去 掉了，成了乔厂长。乔厂长发话了，丁中华在为国家赚宝贵的外汇。有 了领导的支持，从此车间再也不敢对丁中华的外贸业务发声音了。

丁中华在厂里的地位也越来越重要了。

乔治是个典型的美国人，长得人高马大的。经过半年的业务上的沟 通，他和丁中华已经谙熟了。

所以一见面乔治就握住丁中华的手，热情地说："Hello， Mr. Ding Zhonghua，nice to meet you."(你好，丁中华先生，见到你 非常高兴) 丁中华也热情地和他问好。

第22节：Chapter 4　外贸(2)

双方寒暄了几句后，乔治嫌丁中华的中文名发音拗口，问了句："Do you have an English name"(你有英语名字吗？) "有有有，"丁中华应和道，脑子在飞快地转，想起了前一天晚上看 的一部录像《Johnny got his gun》（约翰尼拿起了他的枪）。

"我的名字叫约翰（John）。"匆忙间，他将约翰尼Johnny 错当成了约翰John。

"Perfect， so I could call you John." (好，以后我可以叫你约 翰了) "对。"丁中华答道。

这就是丁约翰名字的由来。因为丁中华以后将走上一条洋买办之路， 丁约翰这个名称将更合适些。

乔治的美洲代理权洽谈得很顺利，因为乔治在美国是一个比较有影 响力的经销商，将出口覆盖到整个美洲也符合红光机械厂的战略目标。

见本次来的第一个目的达到了，乔治抛出了第二项议程，就是红光 机械厂为乔治OEM 生产产品。

OEM 生产？丁约翰大吃一惊。他的名字虽然改成了洋名，但心还是国产心，OEM 这三个字母拆开他都认识，放在一起他就不认识了。

乔治也料到丁约翰不了解，就慢慢给他解释： OEM（Original Equipment Manufacture）的基本含义是定牌生 产合作，俗称"贴牌"。就是品牌生产者不直接生产产品，而是利用自 己掌握的"关键的核心技术"负责设计和开发新产品，控制销售和销售"渠 道"，而生产能力有限，甚至连生产线、厂房都没有，为了增加产量和销量， 为了降低上新生产线的风险，甚至为了赢得市场时间，通过合同订购的 方式委托其他同类产品厂家生产，然后低价买断所订产品，并直接贴上 自己的品牌商标。这种委托他人生产的合作方式即为OEM，承接加工 任务的制造商就被称为OEM 厂商，其生产的产品就是OEM 产品。

这么一解释，丁约翰就懂了。就如同红光机械厂将一部分产品交给 联营厂去生产，再贴上"红光"的牌子去卖。

乔治是一个渠道商，其手上有一个自有品牌，他的策略是让红光替 他们OEM 生产渠道商品牌，散件进口到美国，他自己组装并包装，定 位中、高端；红光的自有品牌产品做低端。这样，他进可攻，退可守。

在美洲市场可以游刃有余。

这种事，丁约翰当然做不了主，他去请示了乔厂长。

乔厂长详细地问了下，了解了原委后，最后拍板说："这种事情，我们不做，乔治会去找我们的竞争对手去做，这样订单就要丢失了。订 单丢失，我们厂损失是小，总公司完不成创汇指标，国家的损失就大了。

第23节：Chapter 4　外贸(3)

因此，这事还是要做的，但不能为了乔治的业务而耽误了我们自己产品 的出口。我们既要抓OEM 生产，也要抓自己产品的出口，做到两不误。"

领导说话就是有水平。"双赢Win-Win"是后来几年流行的语言。

但乔厂长在早几年就说出了这个意思。

OEM 生产的事情就这样定了。

在签合同的时候，丁约翰本来希望加一条"乔治每年保证订购红光机械厂自有产品达到一定金额"的条款，但乔治以种种理由搪塞，如红光机械厂自有产品开拓市场难、缺乏红光厂的市场活动支持等。其实当 时的国企是没有Marketing（市场拓展、市场活动）的概念的。最后丁 约翰竟然没有坚持。

见丁约翰没有坚持观点，乔治很高兴，提出邀请乔厂长和丁约翰去 访问美国考察下当地市场情况。乔厂长愉快地答应了。

乔治回国后，马上派了个人到红光机械厂做质量保障体系审核。一 般OEM 生产都需要严格按照品牌拥有者的生产工艺和质量要求来实现 产品，因此第二方审核或者第三方审核是必须的。审核不仅包括质量管 理体系，还覆盖了生产现场。因为，一个好的生产现场是质量的最大保证。

红光机械厂的管理基础很好，很容易就通过了。

很快，乔治的OEM 订单就来了。

OEM 来的都是大订单。丁约翰只用了半年就完成了全年的出口任务。

这一年，丁约翰由于出口业绩好，获得了总公司劳动模范的称号， 并被推荐为局劳动模范，但局里没有批。

丁约翰有点不乐意，他觉得他的贡献很大，应该获得局劳动模范的称号。

尽管如此，柳眉还是很高兴。老公现在是总公司劳动模范了，还整 天和外国人做生意，档次很高，又给她露脸了。

评上了总公司劳动模范，丁约翰在红光机械厂就更拽了。他整日里 忙着朝领导办公室跑，已经慢慢和刘向东疏远了。由于他和乔厂长关系 好，厂里人也不大敢议论他。

年底，丁约翰又分到了房子。这次是二室户。厂里每次分房都是"粥 少僧多"，但由于丁约翰出口业务贡献巨大，厂里也要重奖人才的。

工人们纷纷议论，他们在厂里加班加点，到头来房子都拿不到，一 家三口还和老人挤住在一起。但丁约翰在办公室里写写弄弄，一家三口 却能住二室户，而且是煤、卫独用的。

那年头工人虽然还有一定的话语权，但利益分配的秤杆已经向知识 分子倾斜了。

丁约翰就装做啥都没听到。

"走自己的路，让别人说去吧！"丁约翰想。

第24节：Chapter 5　出国(1)

Chapter 5　出国

红光机械厂的OEM 业务发展很快。因为乔治的渠道商品牌在当地业界还是被接受的。乔治原来是通过台湾OEM 的，现在大陆OEM 在成本上更具有优势，质量上又有保证，就全部转移到红光机械厂来了。

OEM 业务发展很快还有一个含义，就是红光的自有品牌出口上实际 在萎缩。

对此，丁约翰倒是不在意。他写了篇稿子，题为《夯实基础，抓住 国际产业转移的机会》，让乔厂长到局里大会上去读。稿子的大致意思是： 欧美发达国家正在做产业调整，将制造外包给第三世界国家。我们应该 抓住这个机会，解放闲置的生产力，多接一些国外的订单。通过替国外 OEM 产品，了解国外先进技术并挖掘自身的不足。我们绝不能着眼于 那些眼前小利，我们应该有全局观和发展观。

这样一来，红光自有品牌出口下降的事情就被轻轻带过。红光机械 厂变成了一个锐意进取的典型。每个月都有许多单位来学习。乔厂长也 坐上了局里会议的主席台，给大家介绍红光机械厂的先进经验。稿子基 本上都是丁约翰写的。

不久，乔厂长也官升一级，做了总公司领导。但出乎丁约翰意料的 是，自己并没有升官。乔厂长空出来的位置，让总公司派来的马经理坐了。

丁约翰继续向马经理汇报。这就是现在所谓的"空降兵"。"空降兵"是 相对于从本企业提拔干部而言的外聘干部。其实那年头也兴这个，只不 过叫"组织调动"的名词。"空降兵"的好处就是可以给组织注入新鲜血液， 但"空降兵"和这个组织基层由于没有感情积累，彼此的信任需要很长 时间。

大洋彼岸的乔治信守了诺言，发来了邀请信，正式邀请红光机械厂 的相关人员去考察美国市场。

总公司乔光明乔副总经理、红光机械厂的马经理和出口科科长丁约 翰一行三人就出发了。

那年头出国有服装费，大概是怕出去的人太寒碜，丢脸吧！于是三 人都做了套西装，在同一个地方做的，式样都一样。跑到国外，别人远 看还以为是仨兄弟呢！ 马经理和丁约翰都是第一次出国，乔光明也是第一次去美国，他去 过一次日本。资本主义社会的光怪陆离让他们大开了眼界。摩天大楼， 满街的车子，干净的马路，商场里琳琅满目的商品，无不和当时的国内 有着天壤之别。三人嘴上不说，心里可都是波涛起伏。

第25节：Chapter 5　出国(2)

丁约翰心里想，到公元二千年建成"四个现代化"最多也就是这个模样，但美国不会停下来等我们啊？那时候，美国不知道发展到怎样的 水平了！ 人就是这样的，有了比较才知道了差距。有了落差，就有可能对现 状产生不满。

其中一站是赌城拉斯韦加斯(Las Vegas)。拉斯韦加斯是美国西部旅游城市，位于内华达州东南角，是一座建立在沙漠上的城市。城市经济主要依赖旅游业，集中了全市就业人口的30%，每年接待游客约4000 万。市内满布豪华的夜总会、酒店、餐馆和赌场，因此也叫世界娱乐之都（The Entertainment Capital of the World）和罪恶之城（Sin City）。

多年之后，丁约翰乘商务旅行之机，多次重返拉斯韦加斯，体验世 界娱乐之都的风情。这是后话。

到了赌城，乔治忽然塞给他们两万美元，说他临时有急事，不陪他 们玩了。这些钱是他们在赌城的开销。说完，没等他们有所反应，乔治 就走了。

三人面面相觑了一阵后，丁约翰开口说，这些钱本来就是乔治要花 在他们身上的，大不了他们最后将发票给乔治。另外两个人都没有吱 声，于是丁约翰就把钱分了，他吃点亏，拿了6000 美元，其他两人每 人7000 美元。

在赌场他们各自玩乐，按下不表。最后他们都没有提给乔治发票的事情。

其实乔光明悄悄地将大部分钱都藏了起来，他想这笔钱兑换成人民 币比他一年的工资都高。丁约翰则将大部分钱都输在赌场中，因为他想 既然这笔钱是意外之财，与其攒起来，不如用它去赚取更多的钱。

"钱是靠挣出来的，不是靠攒出来的。"丁约翰想。在赌场的最初几 把，丁约翰赚了不少钱，赌金几乎翻倍，但接下来的几把，好像开始转 运了，丁约翰不仅输掉了之前赚的钱，连本金都亏损了不少。最后丁约 翰带着遗憾离开了赌场，只怪自己手气太背了。

性格决定命运，丁约翰这种赌徒式的性格注定了他今后的职场生涯 是大起大落的。

在美国的最后一天，乔光明向马经理和丁约翰说了件事情，说总公 司准备在美国开一家分公司。成立这家分公司有两个目的，一是直接在 美国接一些订单，跳过代理商这个环节；二是今后局里领导到美国访问， 这也是一个落脚点。他这次来的目的之一，就是做一个可行性方案。

第26节：Chapter 5　出国(3)

丁约翰一听就知道这又是一个机会。他暗暗寻思，乔光明肯定是意 有所指，否则不会在小范围内先透露这个消息，何况马经理根本就不懂 英语。于是丁约翰马上表态，准备勇挑重担。他丁约翰不仅会将业务做 好，还会将来参观的领导安排好。

乔光明连忙说，在美国成立分公司的事情，连总公司的总经理也做 不了主，要局里的方局长最后拍板才行。

丁约翰心领神会，乔光明已经指明了路的方向。

回国后，丁约翰找了种种理由一直往局里跑。

丁约翰生性是个会钻营的人。用现在的话来说，就是公关能力强。

公关本来是一个中性的名词，但现在却有点负面化了。没多久，丁约翰 就和方局长的林秘书混得很熟。林秘书小孩上学转学的事，也是丁约翰 出面替他搞定的。到后来，林秘书和丁约翰已经称兄道弟了。

总公司要在美国开分公司的报告放在方局长的桌子上很久了，下面 也催过几次，但方局长一直说"要研究研究"。

方局长今年55 岁，也是从基层一步步走到这个位置的，精通业务和管理。他知道美国分公司是个香饽饽，会有许多人去争这个位置的。

一想到这里，他的头就大了。从政这么多年，他深深体会到，官做得越 大，平衡工作就越多。若平衡工作没做好，方方面面都在闹事，那么他 的上级就会说他的领导力有问题。所以，有时候他就希望多一事不如少 一事。但好像更多的时候，他希望将水搅浑，而自己在各方的斗争中坐 收渔利，从而稳坐钓鱼台。

美国分公司这件事，方局长要"从长计议"。

回到家，方局长的老婆又和他唠叨儿子去美国留学的事。

儿子吵着要到美国留学已经很多年了，因为他所在的向明中学高中 的同班同学一小半都已经出国了。向明中学在卢湾区，许多同学家里都 有海外关系。儿子出国倒是件好事，但出国要找担保，要花钱。方局长 虽然身处高位，身边巴结的人不少，但他做事都非常小心，不想给别人 留下点把柄。

点了根香烟，方局长坐在沙发上，顺手拿起报纸就读。其实报纸上 的新闻他一个字都没有看进去，他还在想美国分公司的事情。

美国分公司这件事方局长一直放在心上，但苦于一直没有合适的人 选，所以暂时没有启动。慢慢地，丁约翰这个人进入了他的视野。他知 道丁约翰将红光机械厂的出口搞得有声有色，经常在局内部刊物上看到 丁约翰署名的介绍红光机械厂先进经验的文章，他所在的总公司也一直 推荐他做局劳动模范，无奈局党委认为目前局劳动模范还是从一线工人 中挑选比较合适，所以丁约翰当选局劳动模范这件事几年来一直没有批。

第27节：Chapter 5　出国(4)

丁约翰也和他的林秘书处得很熟，林秘书也经常在他面前提到丁约 翰。说和这个人接触下来，觉得这个人办事靠谱，头脑也比较灵活，嘴 巴也紧。

美国分公司这个位置的人必须承上启下。方局长不能将自己身边的 人放在那里，太扎眼，但不是自己的人坐这个位置他又不放心。

丁约翰完全符合这些条件。因为一，局里人都不了解他，就不会产 生非议；二，他是乔光明的人，而乔光明是方局长信任的人。

于是方局长找来了他一手提拔的乔光明，了解了红光机械厂和丁约 翰的一些情况后，有了自己的打算。

过了几天，在总公司乔光明副总经理的陪同下，方局长亲自跑到红 光机械厂去现场调研，马经理和丁约翰向他汇报了出口工作的情况和今 后的设想。方局长充分肯定了这两年红光机械厂的出口创汇工作，说这 为整个局外贸出口的转型做了试点，红光机械厂一直以来都是局改革开 放的试验田。

见局领导都在夸，在座的各位都飘飘然起来了。

见时机已到，方局长话锋一转，说道："总公司的美国分公司将是另外一个试点。我们局马上就要改制了，从政府的一个机关变成一个集 团公司。我们要成为一个世界五百强企业。"请进来"和"走出去"将是我们两个重要的战略举措。所谓"请进来"就是要搞几个合资公司，所谓"走出去"就是要在国外开分公司。"

乔光明马上表态，将全力支持局的战略新举措，总公司甘愿做改革 开放的试验田，到美国开分公司，风险总公司承担，利益和经验与集团 共享。

乔光明姿态这么高，美国分公司的事很快就这样定了。

鉴于丁约翰的外语能力和外贸背景，经总公司报批，集团审核，美 国分公司第一任总经理由丁约翰担任，任期是三年。

美国分公司筹办的事情不等人，丁约翰旋即到美国上任去了。

丁约翰做了美国分公司总经理之后，柳眉请她所有的小姐妹吃了一顿。

她家现在分工明确，丁约翰负责努力赚钱，她负责美丽妖艳。精心 打扮一番，柳眉倒不显老，一副熟女风范。

小姐妹们都夸柳眉嫁得好，人也越活越年轻，柳眉听了非常得意。

丁约翰事后总结道："沟通，沟通，这最重要了。"

只有通过沟通，才能获得信息。由于信息的不对称，机会永远掌握 在少数人手中。

第28节：Chapter 5　出国(5)

与丁约翰同年进入红光机械厂的有一个大学生，哈工大毕业的高才 生。业务水平相当高，无奈太清高了，不会巴结领导，也就是和领导无 法"沟通"，用现在的话来说，就是智商高，情商不高，此时只不过是 红光机械厂工艺科科长。丁约翰已经是总公司美国分公司总经理了。

"在学校里混，靠的是智商；在职场上混，靠的是情商。"丁约翰日 后总结道。

一个人的智商主要取决于先天的遗传因素，情商却是不太受基因遗 传影响的，它取决于后天个体所经历的环境与自我努力，是可以改变的。

丁约翰到美国的第一件事情就是将方局长的儿子办了出来。方局长 的儿子出国后一直向父母说，这个丁叔叔很会照顾人，在美国生活的所 有细节都想到了，让父母放心。

有个人在美国照顾儿子，方局长也彻底放心了。

丁约翰到了美国才发现，美国人说的英语和教材磁带上的英语完全 是两回事。

教材磁带上教的都是英国英语，美国人说的是美国英语。再说，磁 带上是标准英语，但即使是美国人，不同地方就有不同的口音。就像北 方人听上海话觉得像外语一样。

到了美国后，学会英语成为了丁约翰的头等大事。

既然是分公司总经理就不能是光杆司令，丁约翰就招了个财务兼秘

第29节：Chapter 6　美国梦(1)

Chapter 6　美国梦

书索非亚。索非亚是个地道的美国女孩，金发碧眼，身材饱满，待人接 物热情而奔放。

丁约翰第一眼见到她，就很满意。

或许是丁约翰男人魅力十足，没多久索非亚就成了丁约翰的生活秘 书。两个人同居后，丁约翰的口语水平提高了很多，连吵架都会用英语 吵了。丁约翰一发怒，Fuck 就能脱口而出。

丁约翰事后说，学英语就是要大胆说，厚着脸皮说，不要怕说错。

疯狂英语是有其道理的。其实做别的事情也是如此，脸皮厚也是职场一 大法宝。

美国分公司的业务模式是和当地购买者用美元结算，然后丁约翰将 钱汇入国内，总公司再和下面的工厂用人民币结算。美国分公司其实起 一个美国当地的进口分销商的角色。

此种模式有以下好处： 1. 美国当地购买者属于本地购买，用美元结算，避免国际贸易的烦 琐、汇率风险和运输风险，所以非常符合本地购买者的需求； 2. 结算的周期问题，使总公司能占用工厂的大量现金，又没有风险； 3. 减缓了OEM 订单的增加对自有品牌的冲击。

为此，丁约翰还又写了篇文章，题目叫《自主、创新建立世界一流 企业》。文章阐述了"中国的自有品牌走出国门的重要性"。这篇文章第 一撰稿人是方局长、第二撰稿人是乔光明、第三撰稿人是马经理，真正 写这篇文章的丁约翰只是第四撰稿人。这篇文章获得当年机械部创新成 果一等奖。当年，丁约翰获得局先进工作者称号。

其实这种模式对丁约翰最大的好处就是账户里始终有充足的资金。

在局长的支持下，美国分公司实际上变成整个集团在美国的分公司，代 理产品众多，丁约翰不愁没有业务。

丁约翰在美国可谓是顺风顺水。

在打理总公司业务的同时，他悄悄在美国注册了一家私人公司，利 用美国分公司这个平台做起了自己的生意。

那年，美国股市大涨，他又挪用公司账户里的钱炒了一把，大赚了 一笔。

他在美国住的是洋房，开的是名车，睡的是金发美女。

这一年是丁约翰的本命年，丁约翰觉得自己已经完成了人生的第一 目标：过上上等人的生活。

过上上等人生活了，丁约翰才发现原来很多上等人干的却是下流事， 不过他一点也不脸红。

丁约翰在上海的房子也买好了。即使是做横跨太平洋的空中飞人， 丁约翰感觉也不错，成功男人都是"家外有家的"，没本事的人才"天 天回家"。

方局长他是彻底搞定了，丁约翰以方局长儿子的名义替他在美国买 了套房子，并安排局长太太来了次美国，看看美国的房子，再瞅瞅儿子 在美国的生活。乐得局长太太合不拢嘴，回国后在方局长面前直夸丁约 翰的好，还说今后退休后去美国定居。

乔光明已经是总公司的总经理了。丁约翰每次回国都要给他捎带很 多的东西，他也悄悄地请乔太太到美国旅游了一次。柳眉也和乔光明的 太太成了生活中的好朋友。

丁约翰唯一感到麻烦的是，自己的太太柳眉吵着要到美国来生活。

柳眉一来，索非亚咋办？他一直推托说，让柳眉在上海照顾儿子。柳眉 到美国来，在总公司里影响也不好，别人会议论他的。为此，柳眉一直 在闹。好在丁约翰在搞定老婆方面，向来有一套手段。

丁约翰晓之以大 义，动之以情。柳眉慢慢也不提了，安心在上海过富太太的生活。

这一天深夜，丁约翰在美国家里的电话突然响了起来。丁约翰推开 睡在边上的索非亚，骂骂咧咧地起来接了电话，听筒那边传来了方局长 的声音，一下子将丁约翰所有的睡意都打消了。

第30节：Chapter 6　美国梦(2)

方局长告诉他，集团新来了一个党委书记，一上来就雷厉风行地要 搞廉政建设。党委书记说他听说美国分公司天高皇帝远的，说一套，做 一套，要派人到美国来查他丁约翰的账。

丁约翰听了一激灵，他账上的钱都在美国股市上套着呢。市场分析 专家说要过几个月整个市场才会回暖。丁约翰马上要求方局长使个缓兵 之计，让查账的人缓一缓。

方局长说这事情缓不得。查账的起因就是局长和党委书记工作上有 矛盾。党委书记又兼纪委书记，他来到集团后听说了美国分公司的一些 风言风语。丁约翰从红光机械厂一路高升，路走得太顺了，许多人眼红。

党委书记想先从美国分公司查起，看是否拔出萝卜带出泥，就决定马上 派人过来，想搞个突然袭击。方局长本来以为签证要拖段时间，没想到 这一次美领馆的签证效率这么高，三个人去签证，只有一个人没有签出 来。方局长听说查账的人要成行后，在第一时间给丁约翰通风报信。

丁约翰知道这一关是一定要过的，否则他丁约翰就完蛋了，所有人 都要完。所有人都完了，他也没有机会翻身了。股市的钱亏损割肉也要 拿出来，自己私人公司里的钱也要往里面垫，这样一来，美国分公司账 面至少平了。

两个查账的人到了美国后，丁约翰还吃好喝地伺候着。

查账的人不傻，资金进出的痕迹都一目了然。当着丁约翰的面，他 们也不说啥，丁约翰送的礼物照拿，回去向党委书记一五一十地汇了报。

毕竟党委书记是他们的头，最后还作势要将丁约翰送的礼物上缴，党委 书记摆摆手说，算了。

有了证据后，党委书记一下子神气了，气冲冲地向方局长兴师问罪 了，还旁敲侧击地提到了方局长儿子留学美国的事情。

在原则性问题上，方局长也沉不住气了，赶紧表了态，"美国分公司若有财务问题，就决不能姑息，一定要一查到底。"

他马上下令撤了丁约翰的职位，并向党委书记示好，说今后工作上 要多配合，齐心协力，共同打造未来的世界500 强企业。所谓500 强， 是美国《财富》杂志每年根据销售数额统计发布的一份榜单。入选500 强， 一直是某些中国企业的追求目标。成为世界500 强企业，是方局长在机 关改制变成集团，他就职集团总裁的时候高调宣布的战略目标。多年后， 这个目标成为了笑柄。

第31节：Chapter 6　美国梦(3)

党委书记也不想手段太狠，于是板子被高高举起，又轻轻放下。虽 然丁约翰这两年也替集团创造了不少利润，但这时候没有人会站出来替 他说句公道话。丁约翰成了这个事件的唯一牺牲品，官丢了。

一下子丢了这份美差，丁约翰蔫了。

不过他想，自己还有个私人公司，还能运作中美之间的进出口贸易。

于是丁约翰暂时滞留美国，开始运营自己的公司。

没想到离开了集团这个大平台，平日里相处得很好的合作伙伴都不 愿意和他做生意了。当初别人看中的是集团而不是他。

此时，后院也起火了。

女友索非亚向丁约翰提出了分手，索要分手费。索非亚的理由是， 丁约翰离职后，她也跟着失业了。现在她想离开这个城市，找一个地方 重新开始，因此需要一笔搬家费。

丁约翰一下子火大了，气得手直发抖。墙倒众人推。老子有钱的时 候为何不分手？这两年老子在你身上花了不少钱，现在一分钱都不给。

索非亚微微一笑，一副大局在握的样子。她转身不紧不慢地从包里 拿出了一条裤子，说若丁约翰不给钱的话就去告他性骚扰，强奸。估计 后来莱温斯基也是学的索非亚这一手。索非亚说还要向中国母公司告他 挪用公款炒股和自己做生意的事情。跟了丁约翰这么久，索非亚知道的 事情其实不少。

丁约翰慌了，搞了半天，枕边人是个祸害啊！丁约翰一直以为索非 亚是个大脑空空的金发美女，没想到留了这么一手。在美国打官司是很 费钱的事情。另外两件事更加说不得。

丁约翰是个识时务的人，于是打了个哈哈，向索非亚做了彻底的妥 协，答应了索非亚所有的要求。

处理掉索非亚的事情，丁约翰手头已经没啥钱了。美国的公司已经 无法运作了。

在美国每日的开销也很大，眼睛一睁开，就要花钱。看着囊中日益 空空，丁约翰只有回国一条路。

在登上飞机的一霎那，他想起来了，他本命年没有穿红裤子。迷信 的人认为，本命年是凶年。红色是能辟邪的。所以本命年要穿红裤子、 红袜子。这就是老婆不在身边的坏处。柳眉一直比较相信这一套。

索非亚这个洋妞又不懂这个。

"下个本命年，一定要穿红裤子。"丁约翰总结道。

美国梦虽然是春梦一场，但丁约翰却把英语练好了。

埃德蒙是一家外资猎头公司的资深猎头。

所谓的猎头，就是英文Head Hunter 翻译过来的，这也是一个舶来名词，意思是替客户寻找高级主管的职位。外资企业的中高级职位都 是通过猎头找的，因为他们知道，中高级人才是不会主动去找工作的， 只有通过猎头去挖。因此，猎头也成为众多职场精英跳槽的幕后推手。

猎头兴盛还有一层隐含的意思，就是外企的招聘经理想偷下懒。当 然他们是不会这么说的，他们的官话是说：""人力资源外包"是符合时 代潮流的趋势。"若你碰到外企的人力资源经理，十个有九个会说人力 资源外包好，然后诡异地冲你一笑。通过猎头招聘，今后若招聘的人有 问题，最后造成公司损失，老板怪罪下来，人力资源经理可以推得一干 二净，说这家猎头公司有问题，不专业，我们再换一家。

第32节：Chapter 7　猎头(1)

Chapter 7　猎头

猎头公司往往专注某几个行业，因为深入到某个行业，才能建立人 脉并挖掘客户真正的需求。埃德蒙的公司就是专注CF 公司所在的行业。

埃德蒙原来是一家外企的招聘经理，后来转行做起了猎头。因为当 初这个行业竞争不激烈，需求却很多，收入也颇丰。

埃德蒙现在手上的一个Case 是替一家跨国企业CF 公司找一个销售经理。

对方的要求也挺高： 1. 多年的跨国公司企业经验； 2. 英语良好； 3. 很深的行业背景。

埃德蒙心想，这个行业外资进入没几年，哪里有这么多符合要求的 人才啊！他自己面试了几个，都不怎么满意。不是行业经验不足，就是 英语不好。

当他看到丁约翰的简历的时候，不禁眼睛一亮，有行业背景，英语 也好，还有海外工作背景。看来这个人可以谈谈。

第二天，丁约翰就如约来到了埃德蒙的办公室。回国之后，丁约翰 继续担任红光机械厂出口科长的职位。方局长和乔总经理总归要保他的， 不会将他一撸到底，但也不会再重用他。红光厂现在正在和外方谈合资 的事件，照道理丁约翰英语好，应该积极介入这件事情，但现在，这件 事他丁约翰一点都不沾边，方局长、乔光明和马经理也都有意无意地和 他保持距离。所以丁约翰也知道，他被打入冷宫了，他在这个集团的仕 途是彻底完了，因此他也到处在外面投自己的简历。人总是要往高处走 的嘛！ 结果丁约翰的简历一下子撞到了埃德蒙手上。其实丁约翰的简历是 埃德蒙的助理挖掘出来的。猎头也有个圈子，圈子内经常交换Namelist （名单）。

第33节：Chapter 7　猎头(2)

见面寒暄之后，埃德蒙首先让丁约翰做个自我介绍。

丁约翰说："我从学校毕业后，从红光机械厂基层做起，一直做到外贸科科长。外贸科业务从零开始，我接手之后每年业务保持40% 的增长。后来集团任命我到集团美国分公司做总经理。由于海外业绩出色， 我还被评为集团劳动模范。"

"那么你为何回国？"埃德蒙问道。

"一是家庭原因，孩子还小，需要照顾；二是国家宏观调控，美国分公司业务重组，只需要一个办事处功能，在美国也就没有我用武之地 了。"丁约翰撒了个谎，掩盖了他被迫离开美国的真实原因。

"那么你是否有外企工作经验？"埃德蒙继续问道。

丁约翰到底是机灵人，脑子一闪，说道："集团美国分公司其实是集团和美国商人乔治的合资企业，我有两个老板，一个是美国人乔治， 一个集团销售副总裁。"丁约翰继续撒谎。

埃德蒙对丁约翰的回答很满意，让他回去修改一下自己的简历，劳 动模范就不要提了，说是优秀员工，否则外国人也不懂啥叫劳动模范。

最后埃德蒙给了他一份其他人写的简历模板供其参考。

送走了丁约翰，埃德蒙想，这个候选人基本素质可以，只要好好包 装一下。

学习了下别人的简历，丁约翰心里有底了，就这样写道： xxx 年到xxx 年General Manager of XXX Co.， Ltd a joint venture with xxx Company (美国分公司总经理，这个分公司是和美国xxx 公司 的合资企业) Job Responsibility (工作职责) *Total responsible for the foundation and legal set up of the JV and the feasibility study of North America business(Total investment planned XXX Mio USD) 完成开拓北美市场可行性研究并全面 负责合资企业创办的一切法律事物（企业总投资达

XXX 万美金） *Handling the whole operation，including purchasing，finance and order handling. (负责企业所有的运营，包括采购、财务和订单) Achievements（业绩） *Set up Group North America Strategy (制定集团北美拓展战略) *Successful reset Group North America distribution channel (重 新设定集团北美销售渠道) *Increased the business more than 40% annually. (每年保持40% 的增长) xxx 年到xxx 年Sales Manager of Hongguang Mechanical Co.， Ltd （红光机械厂销售经理） Achievements（业绩） *Created the highest personal sales record in the company history. 创造公司最佳个人销售业绩 *Leading 10 sales and application engineers. Responsible for 6 million USD businesses. Increased the business more than 20% annually. 带领10 个人的销售团队，年销售额达到600 万美元，每年增 长达到20% 这里丁约翰大胆地做了如下的夸大： 首先，他不是红光机械厂的销售经理，他只是个出口科科长； 第二，他的销售团队也没有10 个人； 第三，美国分公司不是合资公司； 第四，美国分公司创立的可行性研究报告也不是他写的。

第34节：Chapter 7　猎头(3)

至于别人会问，既然你是美国分公司的总经理，为何分公司的采购、 财务和销售一把抓。丁约翰早就想好了答案：我们是扁平化管理、虚拟 团队。美国公司运营成本高，我在美国只负责接单，具体业务的事情， 都是国内在操作。

"扁平化管理、虚拟团队，这些名词，老外肯定爱听。"丁约翰想。

丁约翰急于改变自己的命运。当时在红光机械厂不死不活的处境， 迫使他背水一战。这反而使他能放得开，什么大话都敢说。

埃德蒙收到更新过的简历，很满意，并据此完成了对丁约翰的评估 报告。

"猎物"的评估报告是猎头的重要功课，是对候选人的初步评估。

在评估报告中，埃德蒙强调了丁约翰的领导能力和市场开拓能力。

根据埃德蒙的理解，领导能力和市场开拓能力是这个岗位最需要的 能力。

多年后，丁约翰总结道："任何人被提拔到一个新的岗位上，即使能力欠缺点，做久了也会像模像样的。这社会有时候就是饿死胆小的， 撑死胆大的。"

可惜，红光机械厂工艺科长一直没有领悟这一点，直到现在，他还 在这家公司（现在已经合资）做技术科长，向一个比他年轻很多、懂外 语的部长汇报。这个部长是硕士毕业，跳了两次槽，跳到了现在这个岗位。

工资和职位是跳槽跳高的，不是待在那里慢慢涨高的。

这也是职场的一个游戏规则。企业往往等一个人提出要辞职了，才 发现这个人身上所具有的价值。这个人若不走，他的能力可能永远不会 被挖掘。

当然，也不能为了跳槽而盲目地跳。到底要不要跳槽，不是仅从工 资待遇一个角度去考虑，应该从多个角度综合考虑，如新旧企业的价值 观、自己的职业满意度和职业兴趣等。

无论是选择离开还是坚守，我们要"像当场要离开一样准备好，像永远要留下来一样工作"。

丁约翰坐在CF 公司敞亮的会议室里。他对面坐着CF 公司中国区总经理安东尼、中国区人事经理海伦和亚太区销售总监西蒙。

安东尼和西蒙都是德国人，海伦是新加坡人。安东尼五十多岁的样 子，在CF 公司入职多年，从基层做起，一直做到公司总部的中层经理， 并被外派到中国。安东尼在总部有极好的人脉资源。西蒙在CF 公司待 了不到三年。CF 亚太区在新加坡，海伦在CF 亚太区担任人事助理很 多年了，算个"黑里俏"的美女，一年前被派到中国来做人事经理。

面试的这个职位既要向CF 中国区总经理安东尼汇报，又要向亚太区销售总监西蒙汇报。在外企，这叫矩阵式结构。说白了，矩阵式结构 就是一个职位有两个老板。

矩阵式结构最初的设立是代表了围绕产品线组织资源及按职能划分

第35节：Chapter 8　背景调查(1)

Chapter 8　背景调查

组织资源二者之间的一种平衡。最初是20 世纪50 年代在美国开始出现， 六七十年代步入流行。而进入20 世纪80 年代后，矩阵式的组织结构也 遭到很多非议。甚至有人说，矩阵式结构是问题最多的管理体系，因为 这个职位上的人要平衡两个老板不同的利益点。风水轮流转，在90 年 代后期特别是新世纪，矩阵又走上了复兴之路。跨国公司一直是成功实 施矩阵的领头羊。矩阵管理给这些公司带来三个公认的最大好处： 第一是资源共享。在矩阵管理中，人力资源得到了更有效的利用。

研究表明：一般用这种管理模式的企业能比传统企业少用20% 的员工； 第二大好处就是它能迅速解决问题，这点非常重要。在最短的时间 内调配人才，组成一个团队，把不同职能的人才集中在一起； 第三则是员工自己能有更多机会接触自己企业的不同部门。

CF 公司的优势就是能向其行业用户提供完善的覆盖全亚洲乃至全球的供应链解决方案，因此就采用了矩阵式结构以平衡中国区销售资源 和亚太区销售资源二者之间的冲突。

在这之前，丁约翰已经过了一轮的面试。第一轮，丁约翰是和海伦 谈的。海伦就根据简历，了解了下丁约翰的情况。今天是第二轮，也是 最后一轮。

西蒙主持着这场面试。他首先发问："请先介绍一下自己。"

丁约翰经过一轮面试和猎头的面试，自我介绍已经驾轻就熟。在自 我介绍中，他突出了自己的专业背景、海外就业经历和多年的行业背景。

丁约翰还强调说，他善于开拓市场，率领的团队取得了骄人的成绩。

西蒙继续问："你为何考虑离开现在的公司？"

丁约翰说道："我原来担任集团美国分公司的总经理，这家公司是一家合资公司。是集团和美国商人乔治一起开的，公司里除了我，其他 都是外国人。我非常喜欢外国公司这种平等的文化。后来由于集团战略 调整，将这个分公司降级为办事处。我又回到了原来的国企。在外企过 习惯之后，在国企非常不适应，这种不适应是由不同企业的文化冲突所 造成的。因此我想回到外企工作。"

第36节：Chapter 8　背景调查(2)

丁约翰其实没撒谎，美国分公司只有他一个中国人，还有一个员工 就是洋妞索非亚。

安东尼插嘴问道："如果让你做CF 的销售经理，你将如何拓展 业务？"

丁约翰早就料到会有这个问题，侃侃而谈道："CF 是国际大公司， 其品牌是一个知名的品牌，其产品也比国内竞争对手贵20%，但是我有 信心让国内的终端用户使用我们的产品。因为我们这20% 的溢价其实 就是品牌溢价，是我们产品高质量的保证，用户使用了我们的产品将极 大地提升他们产品的品牌形象。我有多年渠道管理经验和海外市场拓展 经验，相信这必将帮助CF 中国区的业绩更上一个台阶。"

人事经理海伦这时候问道："请你做一个自我评价"。

"我是一个自我激励和充满激情的人。我做事的风格是永不妥协。

我崇尚团队精神并能够带领所有团队的成员一起成长。"丁约翰慷慨激 昂地回答道。

安东尼最后问道："你还有啥问题需要问的吗？"

丁约翰说："我个人的工作态度是非常积极的，我喜欢挑战，因此我不习惯在一个很保守的环境下工作。请问我的作风适合贵公司吗？"

"Your positive working attitude is most welcomed in this company."（我们非常欢迎你这种积极的工作态度），西蒙抢先回答。

这个问题是丁约翰精心准备的。在面试前，埃德蒙对丁约翰进行了 一次面试辅导。他告诉丁约翰这家公司上任销售经理就是因为工作态度 消极而被解雇的。

丁约翰离开之后，三个人简单地讨论了一下。都认为丁约翰基本符 合这个职位的要求。最后西蒙对海伦说，做一个Reference Check (背 景调查)，没有问题的话，就给出Offer Letter。

所谓的背景调查，是外企招聘高管的一个必要的程序。主要是看看 这个面试者在面试的过程中提供的信息有无对招聘公司撒谎。

一般背景调查是通过非该项目的猎头公司的第四方公司做的。但或 许是海伦想给埃德蒙公司多做些业务，或许这个职位招聘也有大半年一 直没找到合适的，海伦不想把事情搞得太复杂，想早点结束这个Case。

最后海伦把这个背景调查的任务交给了埃德蒙的公司。

该公司当然把这个业务交给了最熟悉这个Case 的埃德蒙来完成。

虽然许多工作都有严格的程序，但有时候人是会偷懒的。

第37节：Chapter 8　背景调查(3)

埃德蒙让丁约翰提交几个名字，他进行电话调查访问。

丁约翰想了想，提供了方局长和美国商人乔治的联系方式。

这两个人他都事先打好了招呼。

接到埃德蒙的电话后，方局长想丁约翰这个人知道得太多，放在集 团里迟早是个祸害。他自己走，最好。乔治想，丁约翰所有的故事我都 知道，若我说实话，丁约翰不能走的话，今后我和红光机械厂的生意难 道不做了？他离开，对大家都有好处。

方局长和乔治都是业界有话语权的人物。他们都给了丁约翰非常正 面的评价。他们说丁约翰是一个锐意创新的人，具有极强的领导能力和 国际化的视野。丁约翰具有战略眼光和极强的冲劲。丁约翰是一个非常 正直的人，方局长补充道。

埃德蒙对这些回答非常满意，他给丁约翰的背景调查报告写得相当 完美，资料非常详实。递上这份报告的时候，埃德蒙知道这笔业务的奖 金将很快到手了。

被猎的人，猎头的行话是叫"猎物"。一旦猎物完成和招聘公司签约， 招聘公司将支付等额于猎物三个月的工资的费用给猎头公司。而猎头的 收入都和业绩挂钩，因此成交是他们追求的目标。当然若猎物没有通过 试用期的话，招聘公司已经支付的猎头费就打水漂了，但招聘公司的招 聘经理会对猎头公司的专业性有一定的看法。但即使如此，"铁打的营盘， 流水的兵"，更多的猎头关注的是自己个人短期的收益而不是公司长久 的收益。

由于猎头的行业进入门槛比较低，现在有点做坏了。按照国际惯例， 猎头公司是要收定金的，但由于竞争，很少有招聘公司愿意预先支付定 金。有的岗位的猎头费用已经下降到猎物一个月的工资了。

海伦对报告也很满意。从来没有见过一个人物的前上司如此高调地 评价一个员工。征询了安东尼的意见后，海伦根据这个职位的上限

工资 给丁约翰offer。"千军易得，一将难求"，这个职位的人他们找了很久。

在正式给出Offer Letter 之前，海伦决定让丁约翰做一个性格 测试。

在测试前，丁约翰再次请教了埃德蒙。

埃德蒙说："在500 强企业，每个重要岗位的入职者都要进行入职评估，入职评估一般分为性格测试和智力测试两部分。这次，你不必进 行智力测试。所谓性格测试，就是问你一些问题，比如从善良、果断、 热情、勇敢、孤僻、激情等描写性格的词语中分别勾出符合你对自己的 评价和朋友对你的评价的词语。可不要认为尽挑一些褒义的词语就肯定 通过，因为对于不同的人格类型而言，没有"好"与"坏"之分，每一 个人都是一个独一无二的个体，都有其特别的优势和劣势，但问题的关 键在于如何认识这些优势和劣势。根据你的选项输入，电脑会制作出个 人性格评估报告，从中能看出某人的发展潜力和远期竞争力。"

第38节：Chapter 8　背景调查(4)

埃德蒙还对丁约翰如此这般指点了一番。

海伦给了丁约翰一个网站链接，丁约翰在家里完成了性格测试。题 目都是些很简单的问题，但相似的问题总是反复地出现。丁约翰也不明 白出题者的思路，就老老实实地回答了，并遵循埃德蒙的教导，尽量"中 庸"回答。

在最后完成并按了"提交"按钮后，丁约翰如释重负。

海伦阅读了这份性格测试报告后，认为丁约翰这个人在性格上还是 有一定问题的，情商似乎还可以，但有时候思考问题容易偏激，看来以 后要为他安排一下相关方面的培训。

尽管如此，海伦在还是很爽快地准备好了Offer Letter。性格测试的结果，海伦在公司里对谁也没说。

就这样，丁约翰顺利地拿到了CF 中国区销售经理这个职位的Offer Letter。由于虚构了他在红光机械厂的年薪，他Offer Letter 上 的年薪比国营公司的收入涨了一倍。

丁约翰原来工作的集团还在500 强的漫漫长路中蹒跚，他已经进入 了500 强企业。

在最后一天离开红光机械厂的时候，丁约翰回头看了眼工作了多年 的工厂，心情很复杂。他也不知道前面会有哪些挑战，只能是"船到桥 头自然直"。

告别了国企，丁约翰进入了外企生涯。

丁约翰还留了个心眼，问埃德蒙要了份背景调查报告的复印件。在 再三叮嘱丁约翰不要泄露提供者的前提下，埃德蒙答应了他的要求。

事实证明，丁约翰确实有高瞻远瞩的战略眼光，这份背景调查报告 以后帮了丁约翰许多的忙。

丁约翰这次能顺利通过背景调查有其运气好的成分。其实若是CF公司完全遵循背景调查的程序来操作，丁约翰撒谎的问题很容易就被查 出来。这样，丁约翰就会上猎头的黑名单，从此职业之路会越走越坎坷。

但或许是丁约翰上辈子做了很多好事，这一次他顺利通过了背景调查。

职场有时候就是这样的，一步顺，步步顺。

佛教讲究前因后果，崇尚生死轮回之说，认为人死后还能再生于来 世，教人们不求今生修来世，把富人说成是前世修来的福，把穷人说成 是前世造的孽。所以有时候若觉得人生太灰暗了，不如一心向善。

简历适当美化未尝不可，但撒谎是职场大忌。因为被识破一个谎言， 你所有的话就不会被面试考官相信。

第39节：Chapter 8　背景调查(5)

有经验的面试考官，在面试的过程中，会先问你一个看似简单的问 题，问完这个问题后的某一时间，再有意无意地从另外一个侧面提起。

然后通过面试者的表情、语态等判断其表述是否真实。

《福布斯》有一篇文章是关于警察、侦探如何识别撒谎对象的十种 方法，面试考官的方法也是如此的。

方法1：观察肢体语言 一般地说，撒谎者的肢体语言都比较僵硬。这是由于撒谎者出于本 能的保护意识而使其身体尽量少地占用空间。

方法2：注意细节 撒谎者编造的故事往往缺乏细节。他们的陈述往往很笼统。因为细 节越多，越容易被推敲。

方法3：沟通是否愉快 调查发现：撒谎者由于自我保护意识过强，在和面试考官沟通的时 候，往往表现出不愿意合作的态度。有时候，面试考官问了一个验证的 细节，撒谎者往往会以公司机密为由搪塞。

方法4：眼神交流 说谎者经常避免眼神的交流，因为他们害怕被看穿。

方法5：是否紧张 调查发现，撒谎者撒谎的时候，往往瞳孔会放大，语调会提升。这 是其紧张的表现。

方法6：留心对话中的停顿 撒谎者要做不实陈述时，往往会将语速慢下来，以做思考。

方法7：再问一遍 面试者有时候一句简单的Really？ (真的吗) 心理素质不好的撒谎 者马上就会惊慌失措的。

方法8：提防过分强调的人 通常的面试者都认为自己的陈述会被面试考官认为是真实的。撒谎 者心比较虚，为了强调其陈述的真实性，表达方式往往会比较夸张。

方法9：盘根问底 调查发现，只有面试考官不想将事情彻底搞清楚的时候，撒谎者才 能蒙混过关。因此，只要面试考官将心中的疑问都一一问清楚，撒谎者 将原形毕露。

或许是海伦不够专业，或许是丁约翰天生是个的表演者。

虽然在第一次面试的表述中，丁约翰也露了些破绽，但海伦都没有 识破。

在以后的面试中，丁约翰已经将自我带入了他编织的谎言，丁约翰 的表演可谓天衣无缝。

500 强企业一直是年轻人就业的第一选择。因为这意味着高收入、 高福利、完善的培训体系和职业生涯规划。丁约翰也是如此认为的。

刚到CF 公司的时候，丁约翰还如履薄冰，害怕吹的牛被识破。待了三个月之后，他发现外企的生存原则其实就和国企一样，只要管理好 老板就可以了。

管理老板，这也是个舶来名词，中国话就是拍马屁。拍马屁是贬义 词，而管理老板是一个中性词。这说明中国传统知识分子过于清高，这 种理念已经不适合现代的职场生活。

哈佛大学终身教授、领导力问题的权威约翰·科特认为，今天的管理者必须同时处理好三种关系：

第40节：Chapter 9　500 强(1)

Chapter 9　500 强

第一，与自己权力管辖范围以外的人员的关系--在缺乏常规权利的条件下力克阻力、谋求合作； 第二，与部下的关系--与各种复杂的人际关系打交道； 第三，与老板的关系--如何管理老板。

"客户是上帝"这句话你一定不陌生。同样，我们也可以说："老板是上帝。"

管理老板，首先要明确，你们直接有什么样的价值需求。你能给你 的老板带来什么价值，而他需要你的价值是什么；反之亦然。既然是基 于价值交换，所以下属在心态上首先就要让自己和老板处于平等的层面， 积极地了解老板。许多问题要站在老板的角度考虑，尝试去了解老板的 内心世界。

只有这种积极的"向上管理"的态度，员工才能明确老板的需求。

双方的工作才会有默契。至于老板和员工双方之间的相处方式，就因人 而异了，要摸索磨合。

丁约翰总结了以下几点管理老板的原则： 第一，说老板想听的话； 第二，干老板想干的事； 第三，老板不想听的事情就别说。

"I fully agree with you"(我完全同意你的观点) 是丁约翰的新 口头禅。

进入CF 公司没多久，丁约翰就注意到像他这个直接向总经理汇报的级别，都是些海龟或者是外国人，没有本土成长的职业经理人。换句 话说，平级的这些人都没有中国市场实际操作经验，即便是人力资源经 理海伦也是新加坡人。

丁约翰明白了自身价值所在--他的任务其实就是翻译，将中国市场实际操作的事情翻译成外国人或者是外籍中国人能够听懂或者希望听 的语言；再将500 强的规范操作加上自己的一些想法转化成中国员工能 够接受的语言或者是理念。

丁约翰将国营公司学到的一套管人的哲学用到了500 强。为了树立 自己的权威，他要拉拢一批、中立一批和打击一批。拉拢的一批是那些 没有野心、对他的位置没有威胁而且忠诚的人；打击的一批是对他的地 位有威胁的人；其他的人要中立他们，让他们不要惹事。

第41节：Chapter 9　500 强(2)

丁约翰知道自己肚子里货色其实不多，无任何外企工作经验，更谈 不上500 强的从业经验。但丁约翰明白现在自己就是手下员工的老板了， 老板就要有老板的腔调。

新官上任三把火。丁约翰上任的第一件事情就是让每个员工提交一 份书面报告，内容大致是你现在在做什么、你为何要这样做、你准备如 何做好它。

除了书面报告，丁约翰还要核心员工单独和他过一遍报告内容。

丁约翰乘机学了很多东西，并且现学现卖，从甲学到的东西卖弄到 乙那里。

一下子员工也非常紧张，摸不清新来经理的套路。

安东尼觉得新来的销售经理在管理上很有一套，并告诉了西蒙。

丁约翰的两个老板CF 公司中国区总经理安东尼、亚太区销售总监西蒙都觉得这个新来的人和以往的人不大一样。他们哪里知道，职场如 官场，丁约翰拿出了过去在国企混的一套拿手的把戏。

就这样，丁约翰很顺利地通过了实习期。

丁约翰继续向员工灌输，给老板做汇报的时候，要让老板做减法而 不是加法；有了问题，要先提Solution（方案），而不是问老板"怎么办"。

员工搞不清思路向丁约翰求助的时候，丁约翰列出了五个"为什么" 大法，其实他自己心里也没有底。

所谓五个"为什么"大法就是连问员工五个"为什么"。这是个查 问题Root Cause（根原因）的管理工具。比如说，小明上课迟到了， 老师会问小明，你为何迟到啊？小明说，因为我没有赶上七点一刻的公车。老师再问第二个为什么，你为何没有赶上七点一刻的公车？小明说， 因为我出门晚了。老师继续问第三个为什么，你为何出门晚了？小明说， 我吃早餐晚了。第四个为什么就是为何早餐晚了？因为起床

晚了。第五 个为什么就是为何起床晚了？因为忘了上闹钟。通过五个为什么，老师 找到了小明迟到的根本原因，以后小明只要每天晚上上闹钟并让家长监 督就能尽可能杜绝迟到现象。

五个"为什么"的管理工具是不错，但员工们不是这么想的。他们往往在被丁约翰问到第三个"为什么"的时候，就崩溃得无地自容了，急着要回办公室面壁思过，忘了到丁约翰办公室的目的是寻求支持的而 不是寻找五个"为什么"的。

丁约翰事后给安东尼解释道，他这是在帮助团队成长，让他们有独 立思考的能力。

第42节：Chapter 9　500 强(3)

但还是有人不服气，就是那些被打击的人。这些人往往是公司元老， 业务上有一手。他们认为丁约翰是一只纸老虎，一定要戳穿他。

CF 有一个老员工，叫许晓华，一直对没有被提升而感到不满。有一次乘丁约翰说错一句话而公然在部门会议上挑战他，说："你身为经理，为何这点都不知道？"

丁约翰勃然大怒，他藐视地看了挑战者一眼，理直气壮地答道："这 以前都是我手下做的。"

下属公开挑战经理的权威是职场大忌。因为领导就是强势的代名词， 公开挑战经理就意味着对领导地位的蔑视。

从此，丁约翰对他怀恨在心。有一次，他借口许晓华报价单上犯了 错误，造成公司一定的损失，就把他给开除了。"把你炒了，大不了赔 你两个月工资"，这句话丁约翰经常在他要打击的员工面前提起。

许晓华也是个老实人。在之后的面试中，老老实实地和招聘单位说 了离职的原因，因为他觉得无法解释清楚这段个人经历的空白。虽然许 晓华再三强调是被冤枉的，但面试的单位却不这么想，觉得你这个人和 老板的沟通或多或少有问题。

在多次面试失败后，许晓华放低要求，在一家小公司从基层从头做 起了。

可怜的许晓华，身为"房奴"，每个月要还贷三千多，基本工资又大幅下调，生活一下子艰辛了很多，白头发也早早出生。几年后，丁约 翰在路上偶遇他，觉得他苍老了很多，几乎认不出来了。其实当时许晓 华也看到了丁约翰，但他就当丁约翰是空气一样不存在，俩人就这样擦 身而过。

按照劳动法，即使劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗 位，仍不能胜任工作，用人单位需要提前30 日通知劳动者解除劳动

合同， 并要支付赔偿金，赔偿金按每满一年支付一个月工资的标准向劳动者支 付。六个月以上不满一年的，按一年计算；不满六个月的，向劳动者支 付半个月工资的经济补偿。

丁约翰这么做，合法但不合理。

鸡一杀，猴子们都乖了。毕竟强出头的人凤毛麟角。

500 强企业还有一个特点就是岗位非常细化。这样设置的好处就是 除了总监（老板）不可替代，其他人都是可以替代的。丁约翰乘机换了 一批不听话的人。丁约翰对老板说："我是引进GE（通用电气）的末位 淘汰制。"安东尼其实只听得懂GE 这个词，末位淘汰制没有听懂。作 为老板，他也不敢献丑，问丁约翰啥叫末位淘汰制。想想GE 在500 强 中的位置比他们CF 公司高很多，GE 的东西肯定是好东西，所以安东 尼也默认了丁约翰的做法。

第43节：Chapter 9　500 强(4)

过去在国企，炒个员工多困难，党委、工会讨论，而且往往最后炒 不成。外企则不同，不过赔点钱而已，而且又不是从自己口袋里掏出来 的。在CF 做个销售经理比在红光机械厂做个总经理人事权力都大。丁 约翰在家里关起门，狂笑了三天。

跨国公司到中国来之后，首先要为他们那些全球客户服务。这也是 像戴尔这种公司在厦门设厂之后，其全球供应商都在厦门附近设厂的原 因，其目的是供应链的优化以帮助客户实现成本领先战略。

CF 是为行业终端客户服务的。由于其全球客户在中国的业务处在高速发展期。大环境使然，丁约翰来了之后，虽然销售部里鸡飞蛋打， 销售业绩却也在飞速增长。

一切看结果，安东尼和西蒙对丁约翰愈发信任了。因为他们的位置 也是靠着中国区业绩的增长而愈发牢固。

他们认为丁约翰是一个有理论、有实践的人，西蒙对丁约翰的评价 就是，丁约翰是个Qualified Sales Manager(合格的销售经理)。

人事经理海伦也是个高高在上的女人，骨子里看不起大陆的员工， 认为这些人就是Cheap（便宜）。丁约翰这么一做，被逼走的大多是 工资高的老员工，招进来的都是低薪的新员工，因此间接地帮海伦做 了Cost Down（降低成本）。所以她对丁约翰在销售部换血的事情也不 Care(关心)。

"中国啥都缺，就不缺人。"海伦想。招聘广告一登，一个岗位有几 十个人应聘，海伦不愁招不到人。"而像丁约翰这样高级的人才则是一 定要留住的。"海伦想。

到了年底，他们提升丁约翰作为高级销售经理，并根据海伦提供的 行业薪酬报告，丁约翰工资又涨了20%，并配车一辆。

外企大都如此，公司只要留住他们定义的核心员工即可。外国人到 中国来投资，看中的是你们廉价的生产力。

时代的变迁，外企、国企、民企，正变得越来模糊。有的时候，国企、 民企员工的归宿感比某些外企都高。关于外企、国企、民企的抽象讨论， 更像一种血统论的争论，有一定意义，更多的时候却是没有意义的。

丁约翰500 强之路非常坦荡，在一些貌似职业化操作的外衣下，一 切非道德的东西照样通行无阻。

500 强万岁，这是发自丁约翰内心的真挚之言。

偶尔夜深人静的时候，丁约翰会想到当初在红光机械厂处处想压制 他的潘主任。此时此刻，丁约翰和潘主任有了心灵的共鸣。

第44节：Chapter 9　500 强(5)

除了全球客户，对国内的那些客户，CF 主要通过一些渠道代理商来做。

丁约翰也将一些原先是红光机械厂的渠道代理商带到了CF 公司。

利达商行的夏东民是丁约翰多年的朋友。夏东民是红光机械厂广东地区 的代理，能够有代理CF 这种国际品牌的机会，夏东民当然不愿错过。

丁约翰原来做的是出口，夏东民虽然和他没有业务往来，但也认识。夏 东民本来就是一个机灵人，请丁约翰到广东考察了一次，并投其所好， 洗了几把桑拿，唱了几次卡拉OK，就拿到了CF 公司广东地区的代理权。

CF 公司原来在广东有一家独家代理商，知道后非常生气，他找到安东尼告状，说丁约翰乱来。安东尼找到丁约翰，丁约翰给安东尼讲了 个故事。挪威人爱吃沙丁鱼，而沙丁鱼只有活鱼才鲜嫩可口，但由于沙

第45节：Chapter 10　卖友

Chapter 10　卖友

丁鱼不爱动，捕上来不久就会死去。一个偶然的机会，一个渔民误将一 条鲶鱼掉进了装沙丁鱼的鱼舱，当他回到岸边打开船舱时，惊奇地发现 以前会死的沙丁鱼居然还都活蹦乱跳，渔夫马上发现，这是先前掉进去 的鲶鱼的功劳，沙丁鱼要想躲过"被吃"的噩运，就必须在鱼槽内拼命 不停地游动，最终大部分的沙丁鱼都能活着返港。这就是管理学界有名 的"鲶鱼效应"。取消广东地区的独家代理商资格，就是要引进一条鲶鱼， 通过合理竞争，促进销售。

听完故事后，安东尼直夸丁约翰聪明。

夏东民也是一个聪明人，继续加大在丁约翰身上投入的血本，并拿 到了一个很好的代理协议。

这天，夏东民来到上海。晚上照例邀请丁约翰聚一聚。匆匆吃完饭后， 他们就去洗桑拿。其实吃饭只是个幌子，桑拿才是丁约翰真正的目的。

洗桑拿有几个好处，在桑拿房大家裸体相见，彼此都不会防备对方 录音，因此可以畅所欲言，啥事都可以谈；另外一个好处就是可以享受 异性按摩。

怪不得老板们都热衷于桑拿，还美其名曰"通过桑拿排毒和减肥"。

蒸完桑拿之后，夏东民和丁约翰就各点了个小姐到单独的按摩房里 去了。

细节不表。丁约翰突然听到门外一阵喧嚣，还没等他反应过来，他 就被人赃俱获，带到了派出所。在派出所，他遇到了夏东民和其他一些 人，个个和他一样丑态毕露。

原来公安局在"扫黄打非"，冲击了这个桑拿。

干警说："根据治安条例，你们要么缴纳1 万元罚款，要么被拘留15 天。"夏东民哭丧着脸说："没这么多现金，可以刷卡吗？"

干警说："严肃点，你当这里是商场？"

丁约翰也没带这么多现金，他脑子飞转，想到了小舅子李伟。这个 李伟其实是柳眉的表弟，丁约翰悄悄地将他拉进来做了CF 的代理商。

这种事情，只能找最信得过的人来处理。

李伟知悉后，连夜带了1 万元现金到派出所将丁约翰保了出来。

丁约翰惊魂未定，千叮咛万嘱咐李伟，这件事千万不要让他表姐柳 眉知道。丁约翰到家后神色紧张，倒头就睡，早忘了夏东民还关在里面。

第二天，丁约翰就安排自己出差，离开了上海。

可怜的夏东民在上海人生地不熟，又摊上这种事情，不熟的人不敢 托。在派出所足足待了15 天才出来。

出来之后，夏东民背后连骂了丁约翰三天，但当面又不敢得罪丁约 翰。从此双方生分了很多。丁约翰也不将小小的代理商夏东民放在眼里， 不过是酒肉朋友而已。在上海滩，求他丁约翰的人多了。丁约翰肯陪他 吃饭和娱乐，就是给他面子。

这一年，丁约翰面试了一个客户经理，叫琳达。琳达是个上海女子， 身材高挑，肌肤胜雪，但又柔若无骨。丁约翰看到她不禁一呆，头脑中 马上浮现出当年偷窥的一幕，电光火石一般，胸中隐隐作痛。

虽然琳达面试的时候很紧张，答非所问，丁约翰却马上拍板要了这 个女孩子。

丁约翰此时不知道，今后他的命运将被这个叫琳达的女子所左右。

这就是所谓的"桃花劫"。

命理上，命中注定将遇到女色称为"桃花运"。桃花运能够使你增加异性缘，或者动婚(不管实动还是虚动)，但它不会带给你噩运。但

注定无法躲开的女色又会给你带来不良后果的就是"桃花劫"了。

古人云，"色字头上一把刀"，色是万劫之首。在职场上，许多人偏 偏不信邪。丁约翰就是如此。

这正是"欲居人生无穷意，万花丛中竞风流"。

第46节：Chapter 11　并购(1)

Chapter 11　并购

丁约翰高级销售经理的位置还没坐几天，突然听到了一个晴天霹雳 的消息，就是CF 公司要和行业中另外一个公司MM 公司合并，合并 后的名称叫CFMM。

外企就是好折腾，尤其是那些上市公司，董事会只关注业绩的增长， 因为股价的提升是靠业绩的增长来支持的。若他们看到，业绩增长没戏 了，很简单，并购嘛! MM 是CF 全球竞争对手之一，并购后，两家公司在中国市场的份 额达到了50%。CF 公司中国区的业绩好于MM 公司。

柳眉也听说了并购的事情。老公的事业刚走上正轨，没想到又起了 风波。

她赶忙问丁约翰，"两家公司都好好的，为啥合并？"

"1+1 肯定大于2。"丁约翰答道。

"为啥？"

"这叫Synergy（合力）的力量，它能提升业绩。"

"为啥Synergy 能提升业绩？"

"因为两家公司合并之后，客户增加了一倍，而许多支持性的岗位可以减少，这样成本就能降低。"

"哪些算支持性岗位 你算吗？"柳眉刨根问底地询问道。

"妇人家见识就是短，我若是算支持性岗位，公司早就关门喝西北风去了。像你过去在红光厂管理后勤就是支持性岗位，要裁就先裁你，" 丁约翰嘲笑着道，"任何公司最后裁的都是销售。"

柳眉虽然没有继续问下去，丁约翰也知道她的意思。其实柳眉最关 心的是两家公司合并之后，老公丁约翰的职位是否会变化，老公赚的钱 是否会减少。问明白后，柳眉放心了，抱起Chihuahua（吉娃

娃），就 出门遛狗了。自从丁约翰加入500 强之后，她就从红光机械厂主动下岗 不上班了，安心在家相夫教子做一个全职太太。

丁约翰嘴巴虽然硬，但他忽然想起MM 中国公司的销售经理吉米可是个年少气盛的海龟MBA。再说自己一个人的工资，公司可以养十个公司的员工了。裁员的一个重要原则就是先裁工资高的。想到这里， 丁约翰一下子惶恐了起来。

外企裁员的原则是裁撤一些缺乏价值创造能力、对公司未来发展作 用不大的岗位。因此，裁员风暴一来，首当其冲的就是高工资的老员工， 除非你不可替代。相比外企的残酷，国企就稳定许多。

在公司里，安东尼低调了很多，西蒙更是找不到人。

一时间人心惶惶，气氛也诡异了很多。公司里各种重组版本的说法 都有。有的说CFMM 公司中国区架构以CF 为主，有的说以MM 公司 为主，且都说得有鼻子有眼的。

在这期间，丁约翰也学着安东尼，装低调。对员工也Nice（客气） 了很多。只是偶尔咆哮一下。

第47节：Chapter 11　并购(2)

CFMM 的合并，在全球媒体前高调地开了个发布会，会议的主题就是"Synergy Brings CFMM The Future"(合力给CFMM美好未来)。

在公司内网同步直播全球发布会的视频系统上，丁约翰也看到这个 主题，他一下子觉得自己已经站在全球董事会的角度看问题了。

新公司的董事长在媒体见面会上，着重强调了合力将给新公司注入 动力。下一个阶段，公司将进行全球性的资源整合，公司将重点关注亚 洲等业务高增长区域，并给股东带来丰厚的回报。

很快，CFMM 公司新的组织架构出来了。CFMM 亚太区销售总监将由原来MM 公司的罗纳德担任，中国区总经理仍由安东尼担任，丁约翰担任CFMM 公司高级销售经理，吉米担任销售经理，两人同时向罗纳德汇报。

海伦却被裁了，接替她的是原ＭＭ中国公司的人事经理，大陆人。

他的工资只是海伦工资的二分之一。

原CF 和MM 服务部门是本次合并的最大受害者。因为根据新公司的发展战略，这个功能将被外包。

CFMM 支付了N+2 的离职Package（离职薪酬包）。所谓N+2， N 就是离职者的服务年数。假若一个员工在CF 公司服务了3 年，那么 根据他上年的年收入平均到月收入，他的离职赔偿金就是上年月收入乘以5（3+2）。公司将支付他5 个月的上年度平均月收入的离职赔偿金。

这个员工在公司服务时间越长，补偿金越高。

这个离职Package 就是为了激发员工主动寻找机遇而设计的，因此， 几乎所有离职员工都是高高兴兴地走的，但除了海伦。海伦喜欢上海， 再说在新加坡她也找不到这么高收入的工作。

丁约翰的销售团队暂时保存了下来，因为罗纳德和安东尼觉得这件 事情要等两家公司整合好再动手。他们不想由于销售人员大量离职而给 业绩带来冲击。

混外企就是怕不稳定。在外企，有时候即使企业赚钱，有些部门不 赚钱，还是要被裁。集团层面发生并购了，中国区也要裁人；公司战 略调整了，也要裁人；行业衰退了，更要裁人。有的外企，为了Cost Down（降低成本），甚至一边裁员一边招人。

好在总体来说，外企的裁人离职补偿还是比较规范的。

但偶尔也有不和谐的声音见诸于媒体。

作为员工，要有自我保护意识。

CFMM 新的销售经理吉米可是一个年少多金，风流倜傥的主。家里本来就有钱，在国外读完MBA 后就到MM 公司做销售经理。第一天到CFMM 公司上班，吉米就开着他的宝马X5 来了。也是凑巧，就停在丁约翰的桑塔纳2000 旁边。

害得之后丁约翰总是将桑塔纳2000 停得远远的。从此丁约翰害上了一个心病，每次到停车场都像做贼一样，他最怕吉米的宝马X5 在他身边呼啸而过。

从相貌上，吉米也比丁约翰帅了很多：吉米年轻，热爱运动，是个 肌肉男；丁约翰则显得是"空心萝卜"似的。他们俩若一同出现，女孩 子总是会吝啬目光在丁约翰身上停留的时间。

丁约翰的劣势是全方面的。从学历上讲，丁约翰只是一个第二工业

第48节：Chapter 12　偷拍(1)

Chapter 12　偷拍

大学的委托培养大学生，和吉米这种海龟MBA 相比，整个一土鳖。吉 米喜欢红酒，在公司的第一次晚宴上大谈品酒之道。吉米说品红酒的乐 趣之一就在于将红酒清吸入口，让它在口中打滚，最后再全部咽下，那 种丰满、强烈的结构感便在瞬间俘获味蕾。而这么风雅的事情，丁约翰 说不来，他只能说一些别人都笑不出来的冷笑话。

工作上，吉米和丁约翰也不合拍，经常有冲突。丁约翰的想法是他 和吉米各自为界，和平相处，而吉米想整合所有销售通路，这肯定会造 成双方的利益冲突。

让丁约翰烦恼的是，每次冲突亚太区的罗纳德总是站在吉米这边， 而中国区的安东尼碰到这种事情就躲得远远的。

最后，罗纳德同意采取吉米提的架构，撤销原来的架构，采取大客 户制度。由丁约翰负责大客户，吉米负责其他客户的开拓。

对于没有负责业绩大头的大客户，吉米很不满意。

他找罗纳德评理，罗纳德说："你负责大客户，让丁约翰干吗？难道向你汇报？"

最后，罗纳德安抚吉米，意味深长地说："你还年轻，有的是机会。"

吉米决定先忍一下，先瓦解一下丁约翰的追随者。

由于吉米比丁约翰年轻，和部门里的年轻员工共同话题多，经常讨 论时尚的元素，所以都处得不错。有好几次，丁约翰都看到自己招进来 的琳达在走廊里和吉米说话，气得丁约翰哇哇乱叫。

"这样下去可不行，吉米的支持者会越来越多的。"丁约翰想，"人心散了，队伍就不好带了，我一个光杆司令迟早要回家的。"

第49节：Chapter 12　偷拍(2)

丁约翰回家的路上，到书店买了本《三十六计》，回家后钻进书房 就看书。

柳眉也觉得丁约翰最近比较奇怪，外面应酬少了，回家后居然开始 看书了，还以为从此丁约翰转性了，高兴了好几天。

丁约翰看了几天书，慢慢地有了点头绪，如此这般开始了自己的计划。

丁约翰的转变，吉米马上就感觉到了。在工作上，丁约翰对吉米大 力配合，真可谓"要钱出钱，要人出人"。丁约翰一直自勉道："忍一忍， 就和谐了。"

吉米也很高兴，借机会在罗纳德面前也说了丁约翰几句好话。看到 The integration power of new sales force (新销售团队整合的力量)，罗纳德也很高兴，他想，看来今年中国区的销售将会大幅提升了，他在 新公司里的位置也能坐稳了。

罗纳德当初不让吉米管理大客户团队就是怕中国区的销售团队会乱。若这样的话，他自己的位置就保不住了。至于丁约翰和吉米之间的 矛盾， 他只要巧妙地利用，就能坐收渔翁之利。平衡之术，每个领导都 会的。

丁约翰放手让吉米整合销售团队，而自己一点也不掺和。看着部门 里原来那些围着自己转的员工都围着吉米转，丁约翰背地里恼怒地想， "总算知道哪些是叛徒了。"

在销售部，吉米已经锋芒毕露了，每次销售会议都是由他主导，丁 约翰则以附和为主。吉米也一直向亚太区要资源，借口是完成业绩需要。

吉米不知道，他的高调有点让罗纳德愠怒了。因为罗纳德担心，这样下 去将对吉米失控，功高震主啊! 在这几个月中，丁约翰的小舅子李伟也听从丁约翰的安排招了个公 关经理。CFMM 中没有一个人知

道李伟是丁约翰的小舅子。一是李伟 本来就是一个低调的人，最主要的是丁约翰也想做个伏笔。这不，这招 棋就能用上了。

李伟的公关经理南希绝对是个人物，要美貌有美貌，要智慧有智慧，轻轻几句，就能把男人把玩在掌心。据说她大学毕业后，就进入卡 拉OK 行业，从小姐做到妈咪，赚够后又上岸经商。李伟花了很大的力 气，才请出她来客串这个角色。

南希的名片印的当然不是公关经理，而是客户经理。作为经销商的 客户经理自然要拜访一下CFMM 公司，以协调下厂方和客户之间的关系。

南希第一次来到CFMM 公司，整个销售部就轰动了。销售部的琳达算是一个美人，但和南希比，一下子就被比下去了。南希可谓是艳光 四射，风情万种，娇滴滴的声音引男人竞折腰并为之疯狂。琳达只能算 一个秀丽的冷美人，男人在她面前都能保持理智和克制。

第50节：Chapter 12　偷拍(3)

南希有礼有节地和吉米就客户的一些问题向CFMM 公司提出交涉， 平日里口齿伶俐的吉米竟然给南希说得哑口无言，全盘接受了南希提出 的解决方案。南希非常高兴，马上约吉米晚上饭局。吉米再三推辞，但 架不住南希的不依不饶，最终答应了。

从此，南希经常出现在吉米的办公室，对外的说辞是了解产品。

CFMM 公司堂堂的销售经理吉米居然每次都耐心地给她讲解产品，让 其他急于向他汇报的手下等在外面。

没多久，公司里就有了南希和吉米的绯闻。吉米是个有家室的人， 在听到吉米的绯闻时，丁约翰还煞有其事地怒斥了传播者。

又过了几天，公司又传南希在吉米的支持下自己要做代理商，连安 东尼也听到了这个传闻，外企最讲究重视家庭这种道德观，他旁敲侧击 地找丁约翰询问，丁约翰说："我不知道这件事。"

安东尼只好忍而不发。

又过了几天，吉米的太太居然跑到了公司，两个人在吉米的办公室 吵了半天。外企都是些玻璃房。员工像看马戏一样，看着玻璃房里手舞 足蹈、吵着架的夫妻。吉米还是有手段的，最后竟然牵着老婆的手，两 人翩翩离开公司。留下满场目瞪口呆的观众。

正在大家以为吉米是"外面彩旗飘飘，家里红旗不倒"的厉害角色的时候，事件在总导演的策划下慢慢地走向了高潮。

一天，CFMM 员工来上班，居然发现所有人的电子邮件信箱里有一组照片。照片虽然不像陈冠希的艳照事件那么露骨，但也是裸露的两 个男女。男主角看得非常清楚，就是吉米；女的就看不清楚了，不知道 谁是女主角。因为CFMM 公司其他员工都没有看过吉米老婆的裸体或 者是传说中的绯闻女主角南希的裸体。

这一天，CFMM 公司所有员工的神情都古古怪怪的。

吉米看到邮件后，马上跑去向安东尼解释，说电脑被黑了，自己和 老婆的私人照片外泄了。

安东尼早就看到了照片，恼怒异常。他让吉米立刻到他办公室，并 责成他先写一份书面的报告。打发了吉米，安东尼独自在办公室里生 闷气。

电子邮件事件算是搞大了。虽然丁约翰在看到这些照片后，马上 E-mail IT，让他们删除服务器上所有的照片，防止进一步扩散。但花 边新闻就是传得飞快，比刘翔跑得都快。第二天，大洋彼岸的总部也 知 道了这件事情。上市公司最怕这种丑闻，总部发话了，这件事情一定要 严查。

第51节：Chapter 12　偷拍(4)

IT 部门连忙查发信的IP 地址，汇报说这是从网吧发的。要继续查的话，就要报案。因为网吧是实名上网的，上网的人是要登记身份证的。

但这只能让公安查，公司查别人不配合的。

安东尼想这一报案，事情可就真的闹大了。弄不好案子没破，媒体 倒先知道了，这就要闹得满城风雨，搞不好火会烧到自己身上。

这条线索断了。安东尼找丁约翰商量，问他有何主意。丁约翰说， 解铃还需系铃人，只能找吉米，让他提供线索。

吉米正在琢磨书面报告的措辞，听安东尼说，让他提供破案线索， 怒道："这明明是IT 在陷害我，我找谁评理去。"

吉米顶撞了安东尼之后，安东尼找了CFMM 亚太区总裁以及人事一合计，得出结论，为了平息传闻，只有让男主角吉米走人。此时，吉 米原来的领导罗纳德也没出声支持吉米。情色事件，在外企若公开了， 谁都不想沾边。罗纳德这时候站出来保吉米，这就等于将自己的前程压 在吉米身上。但连罗纳德也觉得，吉米越来越不可控了。既然如此，罗 纳德乐得明哲保身，让吉米自生自灭。

安东尼找吉米谈话，说他违反公司的相关规定，将私人不雅照片在 公司里到处散发。

吉米说，我又没有主动散发，这种事情谁主张，谁举证。我可也是 受害者啊！我的肖像权被侵害了，照片里的人可是我的老婆。

安东尼说，这种事情一出，已经给公司造成了极大的负面影响，网 络上也流出了部分照片，只是没有点明是来自于CFMM 公司的。因此， 为了维护公司荣誉，你，吉米，必须主动离开。

说最后一句话的时候，安东尼的语调也不由得高了起来。

吉米一想，也对。此事一出，他一直在想，谁是幕后主使者。照道 理，从这件事的可能得益者角度看，是丁约翰。但看丁约翰的表现

又不 像。此事一出，丁约翰马上写邮件让IT 删除照片，丁还写邮件严禁手 下员工公开谈论此事，否则开除。丁约翰还安慰了自己几次。难道是自 己平日里得罪人太多了？自己有敌人都不知道?

吉米最后想，事情闹到这种地步，和安东尼吵架或者不吵架，公司 里也无法待了。还是和公司谈妥价格，辞职吧! 和安东尼讨价还价的结果是，CFMM 给了吉米3 个月的赔偿金， 吉米主动辞职。

吉米就这样结束了在CFMM 公司的职业生涯，潇洒地走了。

第52节：Chapter 12　偷拍(5)

丁约翰站在窗口，目送吉米的宝马X5 驶离停车场。

不知道是心理因素还是角度问题，丁约翰觉得这一天吉米开的只是 比X5 体型小一号的X3。

吉米直到离开还不知道，所有的事情的起源就是自己的那部宝马X5。

吉米辞职后，美女客户经理南希也消失了。

过了段时间，也没有人谈及吉米和南希了，每天有更多的新闻可以 作为茶余饭后的谈资，吉米和南希只不过是一两个符号而已。偶尔有八 卦者说，周老虎是假的，吉米的照片可能也是假的。大家嘘声一片，说： "你还想着南希？"

吉米走后，柳眉明显感觉丁约翰情绪高涨。

手捧《三十六计》，丁约翰总结道："知识就是力量。"

吉米事件对丁约翰还有一个触动就是"做人要低调"。处处高调，树敌太多。丁约翰本来准备换奥迪车的，现在想，这部桑塔纳2000 还可以再开几年。

"不怕贼偷，就怕贼惦记。"丁约翰想。

从此，丁约翰对待手下的态度也略微收敛了一些。

他夹起尾巴，刻意要做一个低调而有型的男人。

这几天，丁约翰车上放的最多的歌就是Raidas ①的《低调感觉》。

在职场中，丁约翰也在每天不断进步。

① RAIDAS 乐队：乐队由两位成员组成，黄耀光负责作曲，陈德彰负责主音。

可惜昙花一现，很快就解散了。--编者注 吉米事件后，丁约翰养成了每天禅定的习惯。

所谓禅定，也就是抽空在书房里，将脑中的琐碎排空，静静地思考 问题。丁约翰觉得有必要制定一个纠正、预防措施。否则哪天再空降一 个吉米，自己还不是给弄得手忙脚乱的。同样的计谋又不能用第二遍。

纠正、预防措施是一个管理的常用方法，意思是发现有问题，首先 要制定纠正措施，以解决问题；然后要制定预防措施，以杜绝类似的事 情再度发生。

麦当劳有一个经典的案例。有个美国老太太到麦当劳去买热的咖啡， 当时的咖啡杯是没有盖子的，结果咖啡撒了，老太太被烫伤了。老太太 去告麦当劳，说麦当劳的产品设计有缺陷。麦当劳抗辩道，是你没拿稳 烫伤的，为何说我们有问题？美国的法院居然判老太太胜诉，麦当劳要

第53节：Chapter 13　EMBA(1)

Chapter 13　EMBA

赔一大笔钱。法院判了，麦当劳只能接受。他们制定了纠正措施，就是 以后所有咖啡杯上都要配个盖子；不光如此，麦当劳还举一反三，制定 了预防措施，就是以后所有热的和冷的饮料杯子上都要配盖子，这样不 仅不会烫伤也不会冻伤。

学历一直是丁约翰的软肋。

当初都考不上大学，现在就更加考不上大学了。

MBA 现在很时髦，吉米不就是海归MBA 吗？凭这点在公司里就非常抖！ 丁约翰研究了一下，MBA 分好多种。

最硬的就是吉米读的海外名校商学院的全职MBA，但这点立刻被丁约翰排除了。放弃现在的工作，海外读了两年，回来还要找工作，吃 饱了撑的。

国内联考的全职MBA 或者半脱产MBA，这些都是中文授课。读的人大多是一些工作经验少想换环境的年轻职员。和这些小娃子一起读 书，丁约翰也不愿意。角度决定深度，和这些小娃子没啥好谈的，丁约 翰想。

看着看着，一则广告吸引了丁约翰，这是国内名校举办的EMBA 招生广告。

所谓的EMBA，就是Executive MBA（高级管理人员工商管理 硕士）。这是吸引高级经理人的MBA 项目，和一般MBA 项目相比，EMBA 学费贵，课程少。

丁约翰想：我不就是高级经理人吗？读的人肯定都是高级经理人， 我要加入这个圈子。这是个精英圈子，这样漂白一下，我就不是土鳖了， 交友层次也提高了。

一看学费，丁约翰被吓了一跳，这不是抢钱嘛！三十多万。原来这 个Executive MBA 项目本来就是针对高薪的高级管理者，这些人往

往 对价格不敏感。就像奢侈品，价格越贵，买的人越多，所以EMBA项 目的价格是不会便宜下来的。

脑子一转，丁约翰想出了办法。

他跑去和安东尼谈，要公司替他出这笔读书的钱。说本来给他的奖 金要缴税的，还不如直接付学费，做到合理避税。

安东尼一想，也在理。公司本来就有政策鼓励员工读书的，只不过 丁约翰这次的费用大些，但丁约翰对公司的贡献也大呀！ 安东尼就答应了下来。根据CFMM 的相关政策，公司人力资源部 要求丁约翰签署一份补充协议，保证在公司服务五年，否则的话每早走 一年，按一定比例的贴现赔公司多少钱。丁约翰签了。

入学面试对丁约翰来说是小菜一碟，无非是先坐在一起讨论一下案 例，老师观察考生在讨论中的角色扮演和逻辑分析能力，然后老师对应 试者一个个面试，以评估面试者的综合素质和管理潜质。至于笔试，只 要一个GMAT ①成绩就可以了。

丁约翰顺利地通过了。

知道丁约翰要去读书，柳眉好奇地问："谁来帮你做作业？"

第54节：Chapter 13　EMBA(2)

丁约翰没好气地回答："让你做你也做不出。"

柳眉气死了，觉得丁约翰越来越小看她了。

柳眉和丁约翰吵了一顿，发泄了一番。

柳眉的生气是有原因的，因为她觉得丁约翰读了书之后更加拽了。

随着时间的推移，男人是在升值，女人是在贬值。柳眉担心控制不了丁 约翰。儿子是丁约翰心中的宝贝，柳眉决定将儿子牢牢抓在自己手上。

① GMAT：Graduate Management Admission Test，国外工商管理硕士MBA 入学 考试，由美国商学院研究所入学考试委员会委托新泽西州普林斯顿的教育测试中心 (ETS) 举办。--编者注 学校开学了。

丁约翰居然在班级里碰到了两个熟人。第一个就是乔光明，乔光明现在已经从总公司高升到集团做副总裁了，他也来参加这个EMBA项目。

丁约翰问乔光明："学费这么贵，是你自己出还是公司报销？"

乔光明微微一笑，低声说："这项目对国企领导优惠，只要出5万。

而且是单位报销的。"

"还看人下菜。"丁约翰愤愤然。

"人生来就是不平等的，连花钱读书也是。"丁约翰想。

还有一个故人就是美女南希。自从吉米事件后，丁约翰还没有见过 南希。几个月不见，南希出落得愈发动人了。一身深色的职业女装，愈 发显得干练了。

丁约翰问南希，好好的自己的生意不做，读啥书啊?

见是旧交，南希悄悄凑在丁约翰耳边说，读书的目的是来找老公的， 因为这里成功人士多。

丁约翰色迷迷地说："情人要找吗？"

南希呸了他一口，转身走了。

班级中像南希这样的女孩居然还有好几个。两年之后毕业的时候， 有一个居然还成功地和同班同学结婚了。

然而虽然南希美艳不可方物，她毕业的时候仍然没有在同学中找到 合适的结婚对象。这段读书经历对她来说只不过认识了几个对她事业大 有帮助的知己而已，这是后话。

在毕业的两年后，南希邀请了EMBA 的许多同学参加了她的盛大婚礼。南希的老公是她公司的一个员工，比南希小五岁。丁约翰私下嘲 笑南希说："你是老牛吃嫩草啊！"南希抬腿作势要踢丁约翰。"新娘子 杀人了。"丁约翰笑着逃开了。

"女大三抱金砖。"南希的老公可不是这么想的。娶了南希，可以少 奋斗十年。再说，南希还是非常美丽的。

第55节：Chapter 13　EMBA(3)

还没开学，丁约翰就目睹到了生动的营销学案例，"在目标消费群之前，广告的边际效应最大"。比如奢侈品广告在富人中投放，回报最大， 因为奢侈品只有在富人堆里才有市场，穷人首先想到的是生存问题。当 然广告主有钱的话，奢侈品也可以做大众广告。因为，今天的穷人或许 某天也会开始消费奢侈品。

上课了，EMBA 的课和丁约翰在二工大的课完全不同，都是案例教学。MBA 管理案例教材大多是由具有多年企业实践经验的管理实践者编写的，对丁约翰来讲，仿佛都是昨天商场上的实战。案例教育的精 髓在于在课堂上再现千头万绪、盘根错节的管理实况，以锻炼学员分析 复杂实际问题的能力。几乎每一个案例都深深触动了丁约翰，"原来我 当初可以这么做。"丁约翰事后诸葛亮般地想。

回家写作业是让丁约翰感到最痛苦的事情了。乔光明老实地告诉丁 约翰，他的作业都是他的秘书在写。

丁约翰虽然也新配了个秘书，但这个秘书只能打打杂，写不来这种 作业。总裁秘书的要求一般都不低。

在书房里，禅定了一会儿，丁约翰有了主意。

他召集部门一些骨干，决定每月和他们开一个Workshop（主题培训）。培训的内容就是他要写的作业。

这次的作业是设定一个案例公司的组织架构。

丁约翰的手下你一言、我一语地讨论，最后得出结论：案例公司的 组织架构应该围绕公司中期战略目标而设定。公司应该建立一个以客户 为导向的销售管理流程，并据此重组公司的业务资源，以实现公司的总 体战略目标。

看着丁约翰和他手下的销售谈论这么复杂的案例，安东尼摇摇头从 门口走开。当初招丁约翰的时候，他们曾经由于他的学历而犹豫

过，而 现在他安东尼要考虑自己的位置是否会被丁约翰抢走这个问题了。

在这个EMBA 中，有许多民企老板。

不久，丁约翰和他们都混得烂熟。许多人都暗示丁约翰是否考虑过 加入他们的集团，他们可以给他股份。

丁约翰想，这些股票只要不上市，永远只是烂在手里，民企还是以 后再说。500 强好，这点他早就深有体会。

有一门课程很有意思，讨论的是商业道德。老师的意思是，在国外 有许多严格的法律来规范商业行为，在中国，虽然现在没有。但迟早要 规范的。

第56节：Chapter 13　EMBA(4)

丁约翰虽然不以为然。但想想自己所在的500 强企业，非常注重商 业道德。自己虽然也偶尔打打擦边球，但犯不着为手下的人犯的事情而 丢了自己的饭碗。

于是，第二个月，他特地组织了所有销售员结合上课时候的案例， 学习公司的相关规定。

这件事在公司的内部网上发布之后，整个亚太区都轰动了。因为老 外们一直对中国的商业环境不屑，没想到中国的同事如此重视商业道德 的规范，这让他们大跌眼镜。

丁约翰现在和乔光明是同学了，一起相聚喝酒的机会就多了。由于 两个人现在没有利益的关系，有一次大家都喝高了，说了许多掏心掏肺 的话。

乔光明向丁约翰说了许多内心的痛苦和迷茫。丁约翰没想到，表面 光鲜的乔副总裁肚子里的苦水这么多。

丁约翰也和乔光明说了许多外企内部的事情。乔光明想，外企也不 见得比国企简单。

丁约翰事后总结道，现在，在外企，要像国企里那样混；在国企， 要像外企那样混。

丁约翰就是所谓"在外企，要像国企里那样混"的典型，管理的许多方面是相通的。国企的那套拿过去之后，老外觉得很新鲜。

"像外企那样混国企"，意思是国企的职业化建设也正在起步，如果 领导者能够比其他人显得职业素质高一些，那么其前途就不可限量了。

因为这种与众不同的管理风格正是转型中的国企急需的。

EMBA 项目给丁约翰带来了脱胎换骨的变化。他本来就是一大忽悠，现在加上这么多新鲜的名词，更能说了。

罗纳德和安东尼都夸丁约翰的报告越写越好，PPT 已经能够做到用图表说话，用数字说话了。

他们不知道的是，丁约翰专门找了个人做PPT。名义上是在市场部， 实际上是兼职为他服务的PPT Engineer（指专门做PPT 的人）。

虽然一直在言语上讨南希便宜，实际上丁约翰倒是一直和南希啥都 没有。因为丁约翰看到吉米的下场后，清楚地知道，陷入这个女人的圈 套，他就再也挣扎不出来了。

"女人不能太聪明。"丁约翰总结道。

南希们肯定不这么想，"男人和女人天生就是不平等的，美丽是女人最大的资本。"

丁约翰的EMBA 学习生涯非常愉快。

不光是知识的充电，丁约翰的人脉资源一下子覆盖了很广。因为他 的同学基本上都是些企业的高管。

第57节：Chapter 13　EMBA(5)

MBA 教育不仅是"知识的加油站"，更是"人脉的加油站"。

读书重要，经营人脉更重要。

实际上，自从铲除吉米后，丁约翰又开始在部门里培育自己的力量。

吉米事件后，让他认清了许多潜在的叛徒或者说是"墙头草"。丁约翰 要的是对他忠诚的人，也就是说对他的忠诚要大于对公司的忠诚。销售 部新一轮的换血又开始了。

在丁约翰忙着自己部门的事情时，中国区和亚太区的战火燃烧了起来。

新组建的CFMM 公司架构如下：所有亚太区的制造基地都由中国区负责，所以说中国区在亚太区的地位很特殊，由于掌控所有亚太区的 供应链，中国区的权力很大。

中国区的总经理安东尼和亚太区总经理罗杰在一些具体运营问题上 分歧很大。

第58节：Chapter 14　站队(1)

Chapter 14　站队

罗杰虽然坐镇新加坡，但他喜欢直接插手中国区的事情。因为中国 区的业绩将极大地影响亚太区的业绩。对此，安东尼很不爽，他过去能 做决定的事情，现在都要向亚太区汇报了。他手中的权力变小了。

"这是你们外国人之间的事情。"丁约翰想。所以他一直躲得远远的， 懒得掺合。

没想到城门失火迟早要殃及池鱼。

一天，安东尼居然破天荒要单独请丁约翰下班后吃饭。

丁约翰知道安东尼一定是有要事和他谈，而且是在办公室里不方便 谈的事情。

饭店订在安东尼位于浦东碧云的家旁边。

饭店的偌大的包房内，只有安东尼和丁约翰两个人。

点了一桌子菜，然而两个人都无心吃，各怀心思。

"John，"安东尼先开口，"这么多年我对你如何？"

说完之后，安东尼一脸期盼地望着丁约翰。

丁约翰知道安东尼是让自己表明立场，多年的国企斗争经验，早就 培养了他见人说人话，见鬼说鬼话的本事。

"安东尼，老实说是您给我机会，让我重回外企的怀抱。这么多年， 您一直支持我的工作，给了我很大的帮助。就拿宁波富天这个Case 说 吧，竞争对手压价，甲方付款条件又差，是您最后拍板，同意了合同条 款，使我签下公司最大一笔订单。"丁约翰一脸真诚，看着安东尼的眼睛， 一字一句地回答。

安东尼非常受用，继续说道："你也知道，自从罗杰来到亚太区之后， 一直不支持我的工作。和亚太区的矛盾，使我的压力很大。"

一提到罗杰的名字，丁约翰马上闭上了嘴。他知道在这种场合什么 该说，什么不该说。他不想卷入安东尼和罗杰之间的战争。

安东尼却趁热打铁道："我和罗杰，已经势不两立了。听说他正在通过猎头找替代我的人选。一旦我走了，今后就没人罩住你了。"

丁约翰望着安东尼，仍然不语。

丁约翰心想："找的是你的继任啊！又不是我的继任。关我屁事。"

房间里的气氛有些尴尬了，因为话题已经挑开了。丁约翰必须要向 安东尼表明自己的立场。

顿了顿，丁约翰一口将杯中的红酒饮尽，打破沉默开了口，"安东尼， 你和罗杰之间的事情我也不清楚，我怕贸贸然插进来反而激化你们的矛 盾。你们俩都是我的老板啊！" 安东尼等的就是这句话，"我和罗杰之间的矛盾很清楚，就是他整 天待在新加坡瞎指挥，又不愿意到中国来实际了解情况，搞得我这里无 法开展业务，束手束脚的。"

"我这里有一份报告，详细地罗列了罗杰的一些罪状，John，你看一下，如果没有问题的话签个字，我们提交到总部去。"安东尼彻底和丁约翰摊牌了。

丁约翰接过来一看，三页纸上面罗列了许多事情，看来安东尼要和 罗杰开战了。

开弓没有回头箭，他丁约翰要马上做出选择，这个抉择将影响到他 在公司的仕途。

丁约翰是何等人物，国企的大风大浪都经过了，在国企中被打倒再 爬起来，已经算得上一个职场人精了。

眼珠一转，丁约翰的对策马上来了。

"现在一定要稳住安东尼，"丁约翰想。于是他马上将双方的酒杯满上。

"安东尼，我们先把这杯酒干了，你这份东西，我回去自己看一下， 看看能否补充一点，将它搞完善了。"丁约翰举起酒杯说道。

安东尼想想也对，要发动战争，就一定要一战而胜，不能给敌人喘 息的机会。于是举起酒杯，一干而尽。

回家后，丁约翰心急火燎地找柳眉商量这件事。柳眉这时候已经睡 下，不大乐意地爬了起来。

别看柳眉是个家庭主妇，但有时候也是有点见解的。

听完丁约翰原原本本地一说，柳眉道："这件事，你只要站对队伍， 跟对人，以后是一荣俱荣，一损俱损。"

柳眉还说："最佳方案是保持中立，两边不得罪。"

丁约翰说："姑奶奶，原则性的话谁不会说？现在已经火烧眉毛，安东尼逼你选择了。"

第59节：Chapter 14　站队(2)

柳眉想了想，问道："那么你判断这次谁赢的机会大？"

这一下，将丁约翰给难住了，说："两个都是老外，一个是亚太区的老总，一个是实权的中国区的老总。矛盾的本质就是权力的争夺。"

柳眉说："我们在红光机械厂多年了，经历无数风雨，哪次见到下面的人斗过领导？"

一听此言，丁约翰一拍大腿，说："还是娘子有见识。"

于是丁约翰做出了选择，这是影响他在CFMM 公司职业生涯的一次选择。

当夜，丁约翰就拨通了在新加坡的罗杰的电话。虽然这时候罗杰估 计已经睡了，但丁约翰有把握罗杰会感兴趣和他通话的。这种事情，在 办公室里是无法说的。

两个人在电话中整整谈了一个多小时。柳眉虽然不懂英语，但看到 丁约翰的表情从紧张到慢慢放松，知道这事谈成了，她的老公搞不好还 能升一个级别。于是柳眉放心地睡了。

丁约翰叛变的消息，安东尼第二天下午就知道了，他气得在办公室 直骂娘。这个丁约翰跟了自己这么久，居然反水得这么快，安东尼实在 没有想到。

罗杰彻底和安东尼翻脸了，说要安排一个中国区副总经理，而且下 个月就过来。

丁约翰马上安排出差，并悄悄安排贴心的手下崔健忠观察消息。崔 健忠是丁约翰亲自招进来的，是个貌似忠厚的人。崔健忠最大的一个特 点就是听话，嘴巴也紧。在业务上，丁约翰一直罩着崔健忠。崔健忠对 丁约翰感恩戴德，从此死心塌地跟随丁约翰。

崔健忠对丁约翰说，安东尼第二天就没进公司，听他的司机说，飞 回总部去述职了。

见安东尼不在，丁约翰这才放心，重新回到了办公室。

在安东尼在总部述职期间，罗杰安排丁约翰做代理总经理。丁约翰 煞有其事地做上了代理总经理。他仿佛看到总经理这顶乌纱帽已经在头 顶上飞了。

柳眉也很高兴，说她有帮夫运，让丁约翰再陪她到香港去一次。

丁约翰没搭理她。

一个星期后，安东尼从总部回来了。安东尼的游说起了作用，整个 局面居然翻转过来了。

总部下文说，鉴于中国区地位重要，将其独立出来，和亚太区一样， 直接向总部汇报。这样，安东尼和罗杰变成了平级的关系而不是原来的 隶属关系。

丁约翰仿佛吃了18 只苍蝇一般，想呕又呕不出来，整个胃里翻江倒海。

第二天丁约翰就称病不出。这一病，足足病了半个月。

半个月后，丁约翰出现在办公室，别人背后评价说他看上去老了10 岁，连白头发都出来了。

丁约翰在安东尼面前低头哈腰，奴态十足，就差跪下了。

安东尼昂着头，不予理睬。

丁约翰知道自己在CFMM 公司的职场生涯也彻底完了。除非安东尼先走。否则等他腾出手来，肯定要收拾自己。

丁约翰不断地劝诫自己，"低调，低调。"

销售部里再也听不到丁约翰咆哮的声音了。

事后，丁约翰总结道："原来安东尼朝中有人，为何自己忘了对安东尼做一个Reference Check (背景调查) 呢？"

这件事过了很久，丁约翰总是在想，"当初如果站对队了，自己的路会如何走下去。至少是个副总吧！一切都是命。"丁约翰最后想道。

在职场中，站队是个永恒的莫测选择。因为职场的风云本来就是莫 测的。

琳达进入CFMM 公司已经好几年了，业绩一直不好。好在高级销售经理丁约翰对她挺宽容的，一直没有像他对其他员工一样给她很多压力。

对丁约翰，琳达一直感觉蛮好的。虽然有时候脾气暴躁点，但分析 问题挺有水平的。男人嘛，没有点脾气，如何算男人？

想想自己家里的那位，琳达就来气。当初嫁给他，完全是看中他老 实，谁知道结婚后，三拳打不出一个闷屁。回家也不陪她说话，整天坐 在电脑前上网或者是玩游戏。琳达母亲说，算了，搞IT 的人都是这样的。

晚上，当自己男人趴在自己身上的时候，琳达有时候会情不自禁地 想起丁约翰。每当这时候想起丁约翰，琳达就会兴奋起来。